

سلسلہ لطیفیاتِ حبیبیہ

DCC

نمبر

بسم اللہ الرحمن الرحیم
 در تجارتِ ضروریہ و سودمندہ میں نصیحتیں و تجاویز
 و مسائل و لطیفیاتِ حبیبیہ
 از مولانا سید ظہور احمد صاحب
 ایڈیٹر رسالہ اشاعتی دہلی
 ترجمانِ فطرت مولانا سید ظہور احمد صاحب
 ایڈیٹر رسالہ اشاعتی دہلی

باہتمام
 فرید حسن فریدی

مطبوعہ دلی پرنٹنگ ورکس دہلی

قیمت ۵۰

۱۹۲۷ء

بار اول

صدا صو

انٹرنیشنل ظہورِ احمد صاحب ایڈیٹر تجلی دہلی

مسلمانوں کو ایک دم بیدار کرنے والی ان کے اعمال و عقائد کو درست کر کے سچا مسلمان بنانے والی ان کی معاشرت کی تمام خرابیوں کو دور کرنے والی ان کی کس مہر سی اور بے بسی کو طاقت اور عظمت سے اور ان کے افلاس کو متول سے بدلنے والی۔

کتاب میں کیا ہے؟

اس کتاب میں بتایا گیا ہے کہ مسلمان پابند مذہب کیوں بنیں اور کیوں کر بنیں مسلمانوں میں باہم اتحاد کیوں نہیں ہوتا۔ اور کیوں نہ ہو سکتا ہے۔ مسلمان اپنے بچوں کو کیوں نہ پرورش کریں جس سے وہ لائق ہوں مسلمان اپنے بچوں کو کیسی تعلیم دیں کہ وہ پندرہ سو سال کی عمر میں کھانے پکوانے کے قابل ہو جائیں۔ شادی بیاہ کس طرح ہوتا ہے۔ اور کیوں نہ ہو نا چاہیے مسلمان بدکاری سے کیوں نہ بچ سکتے ہیں مسلمانوں کو چار چار شادیاں کر کے اپنی نسل بڑھانی چاہیے۔ ایسی تدابیر کہ معمولی آمدنی کے لوگ بھی چار چار بویاں رکھ سکیں مسلمان روپیہ کیس طرح کمائیں۔ ملازمت کیونکر کریں تجارت کریں تو کیونکر۔ کوئی فہرست سیکھیں تو کس طرح۔ ذراعت کریں تو کیا صورت ہو۔ مسلمان روپیہ کیونکر صرف کریں۔ کیا کھائیں کیا پہنیں۔ گھر کیسا بنائیں۔ بال بچوں پر کیا صرف کریں۔ تفریحات۔ دوا۔ علاج۔ مہمانداری۔ رسوم اعراس کی اور قوم کی امداد کی کیا صورتیں مناسب ہیں مسلمانوں کی اصلاح کیوں کر ہو سکتی ہے۔ وہ تدابیر جن پر عمل کرنے سے ہر مسلمان متنفس اپنے آپ کو مفید و کارآمد بنا سکتا ہو۔ آپ اسے کیوں منگائیں؟ تاکہ آپ کے اندر مذہبی روح پیدا ہو جائے۔ تاکہ آپ کو دنیا میں عزت و راحت اور آسودگی کے ساتھ زندگی بسر کرنا آجائے۔ تاکہ آپ کی آمدنی میں چوگنا اضافہ ہو جائے۔ تاکہ آپ کی اولاد درجنوں تک پہنچ جائے۔ تاکہ آپ کی تندرستی پہلے سے ہزار درجہ بہتر ہو جائے تاکہ آپ کے بازو ہمیشہ سے زیادہ توانا ہو جائیں تاکہ آپ کو ہمسایہ قوموں کا خطرہ باقی نہ رہے۔ تاکہ آپ آئندہ نسلوں کی بہبودی کے لئے کافی دولت چھوڑ جائیں۔ تاکہ آپ کا شمار زندہ قوموں میں ہونے لگے۔ امیر غریب متوسط الحال اعلیٰ تعلیم یافتہ اور معمولی لکھے پڑھے۔ ہر درجہ اور ہر طبقہ کے مسلمانوں کے لئے یکساں مفید۔ قیمت فی جلد ایک روپیہ (عہدہ)

المشتہی منیجر بلی بک ڈپو۔ دہلی

عَلَيْكُمْ بِالْجَارِةِ فَإِنَّ فِيهَا لَشَعْلَةَ آعْشَارِ النَّارِ

(تم تجارت ضرور کرو کیونکہ دس میں نو حصے عذق تجارت میں ہے بڑی حدیث)

بکری



۱۹۲۶ء

از سر سید ظہور احمد شاہ جہاںپوری ایڈیٹر تحلی و دہلی

فہرست مضامین

صفحہ	مضامین	صفحہ	مضامین
۶۳	جلد بندی کے ذریعہ سے کیونکر ترقی ہو سکتی ہے	۶۱	تہذیب افلاس کا سبب افلاس کیونکر دور ہو سکتا ہے
۶۷	ٹھیکیداری کے ذریعہ کیونکر ترقی ہو سکتی ہے	۶۰ تا ۶۳	ہدایا جن پر عمل کرنے سے کامیابی یقینی ہو وغیرہ
۷۰	پرانی اور کتہہ اشیا کی فروخت کیونکر ترقی ہو سکتی ہے	۶۳	کامیابی کی حدیں
۷۳	چھاپہ خانہ کے ذریعہ کیونکر ترقی ہو سکتی ہے	۶۵	موقع کا انتظار
۷۶	واٹمنگ فیکٹری کے ذریعہ کیونکر ترقی ہو سکتی ہے	۶۷	کاروبار میں ناکامی کے اسباب
۷۹	عملی کاروبار اور کامیاب تجارت	۳۰	مشکلات و مصائب کا مقابلہ
۸۰	دودھ اور گھی کی تجارت	۳۳	بیکاروں کو کیا کرنا چاہئے
۸۲	کیک بسکٹ وغیرہ کی تیاری اور تجارت	۳۵	بیکاری میں کن باتوں پر غور کرنا چاہئے
۸۸	ویسی مٹھائیوں کی تیاری اور تجارت	۳۸	آمدنی کیونکر بڑھائیں
۸۹	دکان کتنے سرمایہ سے ہو سکتی ہے	۴۱	عملی کفایت شعاری
۹۰	کام کتنے دنوں میں آ سکتا ہے	۴۴	وقت بچانے کی عملی تدبیریں
۹۲	اصلاح و ترقی کے پہلو	۴۷	کونسی اشیا ایجاد کر کے کامیابی حاصل ہو سکتی ہے
۹۳	نقصان کے مواقع	۵۰	کم تنخواہ کے ملازموں کو کیا کرنا چاہئے
۹۴	دوکان کا موقع	۵۳	تعلیم یافتہ لوگوں کی مالی حالت سنبھالنے کی تدبیر
۹۵	دوکان کی صفائی و دوکان کا سامان	۵۵	کامیابی کی مثالیں ایک مزدور کیونکر لکھ چھٹی بن سکا
۹۷	چٹنی-آچار اور مرے کی تجارت	۵۷	گھریلو تجارت کے ذریعہ ترقی
۹۹	اٹھ سے مرعی کی تجارت	۶۰	ڈپوٹیکے کاروبار سے کیونکر ترقی ہو سکتی ہے

صفحہ	مضامین	صفحہ	مضامین
۱۳۲	ٹھوک چھالہ کس طرح رنگائی جاتی ہے	۱۰۴	کپڑے کی تجارت
۱۳۳	ٹھوک چھالہ کی فروخت	۱۰۵	کٹھپس کی تجارت
۱۳۴	ٹوشیہ دار چھالہ کتھہ کی تیاری اور تجارت	۱۰۸	سے ہوئے کپڑوں کی تجارت
۱۳۶	کتھہ کی شناخت کتھہ پانی کی ترکیب	۱۰۹	خیاطی
۱۳۷	ٹوشیہ دار کتھہ کی ترکیب	۱۱۱	چمک لباس۔ ٹوپیز کا بنانا اور دھونا
۱۳۸	مٹا کو نور دنی کی تیاری اور تجارت	۱۱۲	تکے اور گریاں سیوتی اور سیٹی کپڑوں پر سنہری چھپائی
۱۳۹	مٹا کو نور دنی کی اقسام مٹا کو رنگانیکہ پنہ	۱۱۳	کپڑے پر اچھے ہوئے پھول بنانا
۱۴۰	مٹا کو نور دنی ہر قسم کا بنانیکہ نسخے	۱۱۴	کپڑے کے پھول بنانا
۱۴۱	دو روپے سیر کا مٹا کو	۱۱۵	کپڑوں کی رنگائی
۱۴۲	چار روپے سیر کا مٹا کو	۱۱۶	دسی رنگ بنانے کی ترکیب
۱۴۳	آٹھ روپے سیر کا مٹا کو۔ توام اور گویا	۱۱۹	فردوں اور لحافوں کی چھپائی
۱۴۴	پنواڑی کی دوکان سے معاش	۱۲۰	نواڑ کی تیاری اور تجارت
۱۴۵	پھیری والے پنواڑی	۱۲۲	سن کی نواڑ۔ کپڑوں کی دھلائی کا کارخانہ
۱۴۶	غریب مسلمانوں کے لوگوں کا کام پودہ دکانداری کا وقت	۱۲۶	پانوں کی تجارت۔ پانوں کی قمیس
۱۴۷	دوکان کا ضروری سامان	۱۲۷	پانوں کی خدیاں۔ ٹھوک بنانے کے پتے
۱۴۸	دسی جوتی کا کام	۱۲۸	ٹھوک پان کس طرح رنگا جائے ٹھوک پان خستہ طریقہ
۱۴۹	خرید و فروخت پر اجرت	۱۲۹	ٹھوک بانوں کی حفاظت
۱۵۰	بخاری	۱۳۰	پان خراب کپڑے میں کیوں رکھے جاتے ہیں
۱۵۱	فرنیچر کا کام	۱۳۱	چھالہ کی تجارت چھالہ کی اقسام
۱۵۲	سائن بورڈ پر جو کھٹے بنانا	۱۳۲	نئی پرانی چھالہ کی شناخت

صفحہ	موضوع	صفحہ	موضوع
۱۹۳	سائنس اور تجارت	۱۵۷	طغریوں کی تجارت
۱۹۴	کتابیں کرایہ پر دینا اور پڑھنے کی عادات	۱۵۵	چمڑے کے کبس
۱۹۵	زیورات دھونے کا صابن	۱۵۶	بجوں کے نئے بستے
۱۹۶	تجارت پذیر یہ اشتہار	۱۵۷	میز کے قلم دان - مچھلی مشروٹان
۱۹۹	اشتہاری گاڑی	۱۵۸	جواہرات کے کبس
۲۰۱	سفر کی انجانسی	۱۵۹	پن کشن بنانا
۲۰۵	پچھا پہ خانہ	۱۶۰	گوند والی - روغنی سائن بورڈ
۲۱۰	کاپیاں بنانا - اور جلد سازی	۱۶۱	کمیشن پر مال فروخت کرنا
۲۱۳	سیاہیوں کی تجارت	۱۶۸	ملک کی قدرتی پیداوار اور اسکی تجارت
۲۱۴	اسٹیشن کی بولیک سیاہی	۱۶۹	شہر کی مخصوص اشیاء اور انکی تجارت
"	خاؤنٹین قلم کی سیاہی بنانا	۱۷۰	ملک کی قدرتی پیداوار اور مصنوعات کی تفصیل
۲۱۵	کپڑے کی سیاہی	"	کون چیز کہاں مل سکتی ہے
"	ریڑ کی مہر کی سیاہی تیار کرنا	۱۸۰	ہندوستان کے کارخانے و جنگلات کے ٹھیکے
"	رنگ کی ٹکیاں	۱۸۳	مختلف کاموں کے ٹھیکے
۲۱۶	یونانی دوا خانہ	۱۸۵	مکانوں کی تعمیر کا ٹھیکہ
۲۱۹	کمپوٹری	۱۸۷	پرائی اشیائے تعمیر کی تجارت
۲۲۱	کاشتکاری	۱۸۹	پُرانے فرنیچر کی تجارت
۲۲۲	پھولوں کی کاشت	۱۹۰	پرائی بوتلوں کی تجارت
۲۲۳	خالص شہد کی تجارت	۱۹۱	پرائی کتابوں کی تجارت
X	X	۱۹۲	قدیم مصنوعات کی تجارت



میں نے یہ کتاب ان مسلمانوں کے لئے لکھی ہے جو فلاس کے قعر پستی میں افتادہ اور مالی مشکلات میں مبتلا ہیں۔ اس کی تالیف و اشاعت سے میرا اصلی مقصد صرف یہ ہے کہ میری قوم مشکلات و مصائب کے گرداب سے نجات پائے۔ اس کتاب سے میری مراد یہ نہیں ہے کہ لوگ تمام مشاغل چھوڑ کر تجارت کی طرف مائل ہو جائیں۔ بلکہ میں یہ چاہتا ہوں کہ ان کو افلاس اور مالی پریشانیوں کا سامنا نہ کرنا پڑے۔ خواہ وہ کسی طرح کا کام اور وسیلہ معاش اختیار کریں۔ اور اسی لئے میں نے اس کتاب میں ترقی کی مختلف صورتیں جو میرے ذہن میں آئی ہیں یا میری نظر سے گزری ہیں قلمبند کی ہیں۔ تاکہ وہ لوگ جو بیکار ہیں اور وہ لوگ جو تجارت کر رہے ہیں اور وہ لوگ جو ملازمت پیشہ ہیں یکساں فائدہ اٹھا سکیں۔

لیکن اس سے پہلے کہ ناظرین اس کتاب کا مطالعہ کریں میں چند امور عرض کر دینا ضروری سمجھتا ہوں اس کتاب میں جن وسائل معاش کا ذکر کیا گیا ہے ان سے یہ مدعا نہیں ہے کہ آپ انہیں کو اختیار کریں۔ آپ کو چند راہیں دکھائی گئی ہیں۔ آپ ان کو پیش نظر رکھ کر اپنے لئے کوئی نئی راہ پیدا کیجئے اور بات سے بات نکالتے اور اگر آپ کے حالات اجازت دیں تو انہی میں سے کوئی ذریعہ معاش اختیار کر لیجئے۔

اس کتاب میں بہت سے ترقی یافتہ لوگوں کے حالات و لحاظ حکایات کی صورت میں لکھے گئے ہیں جنکو پڑھ کر دل میں ترقی کا دلولہ پیدا ہوتا ہے لیکن آپ کو یاد رکھنا چاہئے

کہ انہوں نے جن اشیاء کی تجارت سے ترقی حاصل کی ہے۔ درحقیقت وہ اشیاء ترقی کا ذریعہ نہیں ہیں بلکہ وہ صفات ترقی کا باعث ہیں جو تاجر نے اپنی ذات میں پیدا کی ہیں لوگ عموماً ایسے مواقع پر غلط فہمی میں مبتلا ہو جاتے ہیں وہ جب کسی تاجر کو کامیاب دیکھتے ہیں تو انکا ذہن اشیائے تجارت کی طرف منتقل ہوتا ہے اور سمجھتے ہیں کہ یہ اشیاء ہی کامیابی کا ذریعہ ہیں حالانکہ اشیاء میں کامیابی اور ناکامی کی کوئی صلاحیت نہیں ہے بلکہ صلاحیت تاجر کی ذات میں موجود ہے کہ لوگ دوسروں کی دیکھا دیکھی ایک کام شروع کرتے ہیں اور چونکہ وہ کام کا سلیقہ نہیں رکھتے اسلئے بہت جلد ناکام ہو کر بہت ہار بیٹھتے ہیں پس آپ اس کتاب کی حکایات کو پڑھ کر تجارت کا چربہ نہ اتاریں بلکہ تاجر کی پوری پوری نقل کریں کیونکہ کامیابی کی صرف یہی ایک صورت ہے۔

اس کتاب میں صرف روپیہ حاصل کرنے کی تدبیریں نہیں بتائی گئی ہیں۔ بلکہ حاصل کئے ہوئے روپے کو موزوں طریقے سے خرچ کرنے اور بچا کر رکھنے کی صورتیں بھی لکھی گئی ہیں اور اس لحاظ سے یہ کتاب ملازمت پیشہ اور صاحب جائداد اشخاص کیلئے بھی مفید ہو سکتی ہے لیکن ارباب تجارت کو خصوصیت کے ساتھ یہ امر ملحوظ رکھنا چاہئے کہ انکی ذاتی و کاروباری ترقی کیلئے بچہ ضروری ہے کہ حاصل شدہ روپے کو بڑی احتیاط کے ساتھ صرف کریں ورنہ انکے کاروبار کی حالت اس طرف کے ماندہ ہوگی جس میں ایک طرف سے پانی آتا ہے اور دوسری طرف سے نکل جاتا ہے۔

سب سے زیادہ ضروری بات یہ ہے کہ آپ اس کتاب کو ایک افسانے اور تفریحی کتاب کی طرح سرسری طور پر نہ پڑھیں بلکہ بار بار ملاحظہ کریں اور چند روز ہر ایک سلسلے اسے اپنے مطالعہ میں رکھیں۔ اگر آپ اس قدر توجہ کریں گے تو ضرور اس سے فائدہ اٹھائیں گے اور معاش کی آسانیاں آپ کیلئے پیدا ہو جائیں گی اور ترقی و کامیابی کی صدا ہر طرف آپ کو اپنے سامنے نظر آئے گی۔

اگر آپ مطالعہ کے بعد اس کتاب کو مفید پائیں تو میری گزارش ہے کہ اپنے دیگر احباب و اعزہ کو اس کی طرف توجہ دلائیں تاکہ ان کو بھی اس سے فائدہ پہنچے۔ اور وہ بھی افلاس اور مالی مشکلات کی خوشیوں سے نجات پا کر خوشحالی اور متول جمل کریں۔ اور اس طرح کتاب کا یہ حقیقی مقصد کہ مسلمانوں میں تجسارتی کاروباری اور عملی روح پیدا ہو، تکمیل کو پہنچ جائے۔

میں ایک انسان ہوں اور ہجوم کار سے میرا دلغ ہر وقت لبریز تفکرات رہتا ہے اس لئے بالکل ممکن ہے کہ اس کتاب میں کچھ خامیاں رہ گئی ہوں یا مجھ سے ناواقفیت بنا پر کوئی غلطی وقوع میں آئی ہو پس اگر اہل نظر اصحاب اس قسم کی کوئی خامی یا غلطی ملاحظہ کریں تو براہ کرم مجھے مطلع فرمائیں تاکہ کتاب کا آئندہ ایڈیشن اضافہ و ترمیم کے ساتھ شائع کیا جاسکے اور لوگوں کو زیادہ فائدہ پہنچ سکے۔

اس قدر عرض کرنے کے بعد اب میں ناظرین کو اپنے ساتھ شامل کر کے سر بسجود ہوتا ہوں اور بارگاہ الہی میں عجز و فرد تنی کے ساتھ دعا کرتا ہوں کہ وہ اس کتاب کو اور ان تمام کوششوں کو بار آور کرے جو مسلمانوں کی دینی و دنیوی اصلاح کے لئے عمل میں آ رہی ہیں مسلمانوں کو افلاس و غربت کی مصیبتوں سے نجات دے اور انہیں ہر طرح کی فارغ البالی اور خوشحالی عطا فرمائے۔ آمین

تَقْبَلْ مِنَّا ذَاكَ اَنْتَ السَّمِيعُ الْعَلِیْمُ

خادم المسلیٰ

سید ظہور احمد ایڈیٹر سالہ تجلی دہلی

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ
حَامِدًا وَمُصَلِّيًا

وسائلِ معاش

مسلمانوں کی موجودہ حالت

میں نے جب سے ہوش سنبھالا ہے۔ میرے کانوں میں یہ آواز پہنچ رہی ہے کہ مسلمان نادار ہیں، مفلس ہیں، اُن کی مالی حالت درست نہیں، اور سب سے بڑھ کر یہ کہ وہ اُن اقوام کے مقابلہ میں نہایت غریب کمزور اور بے بس ہیں۔ جن پر وہ چند سال پہلے حکمراں تھے۔ مسلمانوں کی تنگدستی و فلاکت کے یہ مریضے میرے کانوں ہی نے نہیں سنے بلکہ اُن کی درمائدہ قابلِ رحم و افسوس حالت میری آنکھوں نے بھی دیکھی ہے۔ اس محدود عمر میں جو کچھ دیکھا اس کی تفصیل نہایت عبرتناک ہے۔ میں نے دیکھا کہ مسلمانوں کی جائدادیں فروخت ہوئیں۔ میں نے دیکھا کہ اُن کے مکانات منہدم ہو گئے۔ میں نے دیکھا کہ وہ مسلمان جو بڑی شان و

شوکت سے رہتے تھے۔ نان شبینہ کو محتاج ہو گئے۔ میں ایسے ہزاروں متوسط الحال مسلمانوں کو جانتا ہوں جو بظاہر سفید پوش اور خوش حال نظر آتے ہیں۔ لیکن ان کی اندرونی حالت ہنایت نازک ہے۔ وہ اپنی زندگی اس طرح بسر کر رہے ہیں کہ گویا پل صراط سے گزر رہے ہیں۔ ایک ادنیٰ انقلاب ارض و سما کی ایک معمولی نیمرنگی اور بحیرہ حادث کا ایک خفیف تلاطم ان کے حالات کا ورق الٹ دیتا ہے۔ اور جواب و شرار کی طرح ان واحد میں ان کی سفید پوشی و جاہت بلکہ زندگی ختم ہو جاتی ہے۔ اسی طرح میں ان ہزاروں غریبوں سے واقف ہوں جن کو دو وقت کھانا نصیب نہیں ہوتا۔ جن کے لئے ستر پوشی اور سردی گرمی کا بچاؤ آسان نہیں۔ جو دنیا کی تمام لذتوں اور آسائشوں سے محروم ہیں اور جو اولاد جیسی نعمت کو اپنے افلاس و غربت کی وجہ سے پسند نہیں کرتے۔

۱۔ الغرض مسلمانوں کا بیشتر حصہ مالی مشکلات میں مبتلا ہے۔ جو دولت مند ہیں وہ اپنی ناقص اندیشی یا حوادث کی وجہ سے مقروض ہیں اور ان کا متول کوئی دم کا مہان ہے۔ جو متوسط الحال ہیں۔ ان کو آمدنی کی کمی اور مصارف کی زیادتی سے زندگی وبال ہو رہی ہے۔ جو غریب ہیں وہ افلاس و غربت کے ایسے سمندر میں غرق ہیں۔ جس سے ابھرنے کی توقع بظاہر نظر نہیں آتی۔ حالات یہ ہیں۔ اور آسمان ہر لحظہ ایک نیارنگ بدل رہا ہے۔ تمدن کی ترقی اور لازم تمدن کی گرائی روز افزون مشکلات پیدا کر رہی ہے۔ اول تو مسلمانوں کو روپیہ ملنا کہاں ہے۔ اور اگر مل گیا تو روپیہ کی قیمت پندرہ بیس سال پیشتر کے لحاظ سے اب تین چار آنے سے زیادہ نہیں ہے۔ افلاس دنیا میں سب سے بڑا عذاب ہے۔ ام الجرائم ہے۔ یہ افراد و قوم کی اخلاقی حالت تباہ کر دیتا ہے۔ پس یہی نہیں ہے

کہ مسلمان فاسق نہ رہے ہیں۔ اور تنگدستی کی وجہ سے بے موت مر رہے ہیں۔
 اُن کے متعلق سب سے بڑا اندیشہ یہ ہے کہ وہ اپنی مقدس مذہبی تعلیمات اور
 مشہور عالمِ اخلاق و عادات کو نہ کھو بیٹھیں۔ اور اُن کی ذات سے وہ شریفانہ
 جذبات اور وہ زبردست روحِ جدانہ ہو جائے جس کی بنا پر وہ ہمیشہ اقوامِ عالم
 سے ممتاز رہے ہیں۔ اور جس کے بغیر اُن کے ہونے سے اُن کا نہ ہونا بہتر ہے۔
 پس ہر درو مند مسلمان کا فرض ہے کہ وہ اس قومی مصیبت کو دور کرنے کے
 لئے پوری طرح کوشش کرے اور اپنے ساتھ اپنے بھائیوں کی مالی اصلاح و
 فلاح کی طرف متوجہ ہو۔

افلاس کا سبب

تقریباً نصف صدی سے درو مندانِ قوم اس جستجو میں ہیں کہ مسلمانوں
 کے افلاس کا سبب دریافت کر کے مرض کا باقاعدہ علاج کیا جائے۔ چنانچہ
 ہر شخص نے ایک نیا سبب دریافت کیا ہے اور مقدور بھر اصلاح و علاج
 کی کوشش کی ہے۔ لیکن مجھ سے دریافت کیا جائے کہ مسلمانوں کے افلاس کا
 کیا سبب ہے تو میں اس کا جواب صرف دو نقطوں میں دے سکتا ہوں۔
 یعنی ”بے ہنری اور بیکاری“ میرے نزدیک صرف یہی دو باتیں ہیں۔
 جنہوں نے مسلمانوں کو تعسّیتی میں گرا دیا ہے۔ اور ان کی مالی حالت روز
 بروز نازک ہوتی جاتی ہے۔ ممکن ہے کہ ان دو باتوں کے علاوہ کچھ اور جزئیات
 بھی ہوں۔ مثلاً مصارف میں نا عاقبت اندیشی۔ جذبات کی غلامی۔ فضول خرچی
 وغیرہ لیکن میرے خیال میں افلاس کی بنیاد صرف انہی دو باتوں پر ہے۔

اور اس کا ثبوت یہ ہے کہ کسی ایسے شخص کو فرض کرو جو ہنرمند اور باکار ہو اور پھر دیکھو کہ وہ مفلس ہے یا نہیں۔ غالباً کوئی کوئی ایسا شخص مفلس اور ناشکرا میں مبتلا نہیں ملے گا۔ جو ہنرمند اور باکار ہو۔ اسی طرح مخافت حالت پر بھی نظر دالو تم جس شخص کو مفلس پاؤ گے اس میں یہ دو خرابیاں ضرور ہوں گی یعنی وہ بے ہنر اور بیکار ہوگا۔

افلاس کیونکر دور ہو سکتا ہے

کسی مرض کا اصلی سبب معلوم کر لینے اور اس کی صحیح تشخیص ہو جانے کے بعد علاج و شواہد نہیں رہتا۔ پس جب یہ معلوم ہو گیا کہ مسلمان کا افلاس ان کی بے ہنری اور بیکاری پر مبنی ہے تو اس افلاس کو دور کرنا مشکل نہیں مسلمان جس حد تک ہنرمند اور باکار بنے جائیگا۔ اسی حد تک افلاس نجات ہوتی جائیگی۔ تم آزمائش کے طور پر کسی مفلس خاندان کو توجہ دلاؤ۔ اور کوشش کرو کہ اس کے سب ممبر ہنرمند بن جائیں اور پھر کوشش کرو کہ وہ بیکار نہ رہیں اس کے بعد دیکھو کہ افلاس اس کے اندر باقی رہتا ہے یا نہیں۔ میں نے مسلمانوں کے افلاس کا یہ راز جب سے معلوم کیا ہے۔ میرے دماغ اور قلم کو قرار نہیں ہے سا لہا سال سے میں اس کوشش میں مصروف ہوں کہ اس سلسلہ میں جو اچھا اور کارآمد خیال میرے دماغ میں پیدا ہوا اور میں نے اپنی عمر میں معاش کے متعلق جو تجربے اور جو معلومات حاصل کی ہے۔ وہ مسلمانوں تک پہنچا دوں۔ خدا کا شکر کرتا ہوں کہ میری یہ ناچیز قلمی کوششیں بیکار ثابت نہیں ہوئیں۔ میرے مضامین اور میری کتابیں پڑھ کر ہزاروں مسلمانوں کے خیالات اور زندگی میں خوشگوار

انقلاب پیدا ہوا۔ اسی سلسلہ میں یہ تازہ نامیت میں افراد قوم کی خدمت میں پیش کرتا ہوں۔ اور بارگاہ الہی میں دست ابد عاہوں کہ یہ کوشش بھی میری غریب فلاکت زدہ قوم کے لئے مفید ثابت ہو۔ اور اس کے ذریعہ سے نادار زردار اور بیکار باکار بچائیں۔

میں ناظرین سے متوقع ہوں کہ اس کتاب کو بغور پڑھیں اور معاش کے ان صد ہا وسائل میں سے جسے اپنے لئے مناسب حال اور قابل عمل سمجھیں اُسے اختیار کریں۔ اپنے احباب اور اعزہ کو بھی اس کتاب کی طرف توجہ دلائیں۔ اور اگر وہ بیکار ہوں، تو انہیں مشورہ دیں کہ اس کتاب میں سے اپنے لئے کوئی ذریعہ معاش تجویز کریں، میری خواہش تو یہ ہے کہ جب لوگوں کے پاس کوئی مسلمان تندرست فقیر بھیک مانگنے کے لئے آئے تو اُسے کاروبار کی رغبت دلائیں اور سمجھائیں کہ اس طرح در بدر بھرنے کی جگہ ایک خانچہ لے کر گشت کرے۔ صرف یہی نہیں بلکہ جب وہ اس ہدایت پر عمل کرنے کے لئے سچے دل سے آمادہ ہو جائے تو اُسے ایک دو روپیہ کی مدد دے کر یا اُس کے لئے چندہ کر کے ایک خانچہ کا انتظام کر دینا چاہئے۔ اور چند روز اس کی نگرانی اور خبر گیری کوئی چاہئے اسی طرح اپنے غریب عزیزوں اور دوستوں کو کام کی ترغیب دو اور حتی المقدور ان کی مالی امداد کرو۔

ہر کام کی انجام دہی ایک ترتیب اور نظام کے ماتحت بہت آسان ہو جاتی ہے۔ پس اگر ہر محلے میں ایک نیک دل مسلمان پیدا ہو جائے اور وہ محلہ کے غریبوں اور قابل امداد لوگوں کی ایک فہرست مرتب کر کے انہیں رفتہ رفتہ کام پر لگائے تو چند روز میں تمام ملک کے مسلمان مرنہ بحال ہو سکتے ہیں۔ اس کتاب میں جو وسائل معاش درج کئے گئے ہیں ان میں بہت سے

ایسے بھی ہیں جو ملازمت پیشہ اور مصروف آدمیوں کے لئے توسیع آمدنی کے مقصد سے کارآمد ہیں۔

ہندوستان میں ہزاروں مسلمان ایسے بھی ہیں جو کافی ہنرمند نہ ہونے کی وجہ سے کافی آمدنی نہیں۔ اور اس لئے باکار ہونے کے باوجود اپنی زندگی تکلیف سے بسر کر رہے ہیں۔ پس اس کتاب میں ان لوگوں کے لئے بہت سے ایسے وسائل درج کئے گئے ہیں۔ جو کہ وہ اپنے موجودہ مشغلہ قائم رکھ کر اختیار کر سکتے ہیں اور اپنی آمدنی بڑھا سکتے ہیں۔

اس کتاب میں جس پیشے اور جس کاروبار کا حال لکھا گیا ہے اس کے متعلق جو تمام جزئیات بذات خود معلوم کرو۔ خاصکر جو پیشے علی ہیں۔ ان کے متعلق سادہ معلومات کافی نہیں ہو سکتی۔ پس جب تم کوئی پیشہ اختیار کرو تو اس کے متعلق پہلے کامل طور پر عملی تعلیم حاصل کرو۔ اور اسی طرح جو کاروبار اختیار کرو۔ اس کے متعلق ہر طرح کی معلومات بہم پہنچالو۔ اس کتاب کو ایک رہنما سمجھو اور اس کی رہنمائی اور نشانہ دہی کے مطابق منزل مقصود کی جستجو کرو۔ اس ہدایت پر عمل کرنے کے بعد کاروبار میں نقصان اور خسارہ کا احتمال نہیں رہے گا۔

اگر تمہیں اس کتاب سے کسی مشین کی خریداری کا خیال پیدا ہو تو آنکھ بند کر کے فرمائش نہ لکھ بیجو۔ بلکہ خود سفر کرو۔ واقفیت حاصل کرو۔ مشین کو چلتی ہوئی حالت میں دیکھو اور پھر خرید کرو۔ اسی طرح ہر کام کی ابتدا سے پہلے اس کی مشکلات اور عواقب پر اچھی طرح غور کر لینا چاہئے۔

ناظرین کو یہ بھی یاد رکھنا چاہئے کہ ان پیشوں اور چھوٹے چھوٹے مشغلوں کی طرف رہنمائی کرنے سے یہ نشانہ نہیں ہے کہ مسلمان اپنے آپ کو ان میں محدود کر لیں۔ ان سے پہلا مدعا یہ ہے کہ مسلمان ہنرمند بن کر افلاس کی مصیبت

نجات پائیں اور پھر دوسرا مدعا یہ ہے کہ وہ عاقبت اندیش اور محتاط بن کر متول کی طرف
 قدم بڑھائیں اور مالی ترقی کے میدان میں جہاں تک ممکن ہو پیش قدمی کریں۔ مثلاً
 اس کتاب میں ناظرین کو خیاطی کی ترغیب دی گئی ہے۔ اس سے یہ نہ سمجھنا چاہئے کہ
 میں ایک مسلمان کو درزی بن کر زندگی بسر کرنے کی ترغیب دیتا ہوں۔ میرا مدعا یہ ہے
 کہ جب وہ بیکار اور غریب ہے تو درزی کا کام سیکھ کر افلاس کی مشکلات پر عبور
 حاصل کرے۔ اس کام میں اُسے ابتداءً روپے بارہ آنے کی اور پھر دو تین روپے
 روزانہ کی آمدنی ہوگی۔ اب اُسے چاہئے کہ اپنی ضروریات کم کر کے روپیہ پس انداز
 کرے رفتہ رفتہ کام بڑھائے۔ دوکان میں ایک دو درزی ملازم رکھے پھر ترقی
 کر کے دوکان کو ایک باقاعدہ ٹیلنگ ہو س کی صورت میں بدل دے۔ جب
 کام اور آگے بڑھے تو وہ اپنے گاہکوں کی ضرورت کے مطابق ہر قسم کا کپڑا دوکان
 میں مہیا کرے۔ چند سال کی سرگرمی کا یہ نتیجہ ہوگا کہ وہ کپڑے اور سلائی کے منافع
 سے ہزاروں روپے کا آدمی ہو جائے گا۔ اچھے اچھے مکانات اُس کی ملکیت
 میں ہونگے بنکوں میں اُس کا حساب ہوگا۔ اُس کی اولاد ہنرمندی اور تعلیم و تربیت
 میں شہرہ آفاق ہوگی اور اُسے وہ سب کچھ حاصل ہوگا جو ایک ترقی یافتہ شخص کیلئے
 ممکن ہے۔ پس اس کتاب کے مطالعہ کرنے والوں اور اس کی رہنمائی سے فائدہ
 اٹھانے والوں کا فرض ہے کہ وہ ایک شاندار مستقبل اور حوصلہ مندانہ نصب العین
 کو پیش نظر رکھ کر کام شروع کریں۔ اور جب تک اُسے حاصل نہ کر لیں اسوقت
 تک دم نہ لیں۔ اوچین سے نہ بیٹھیں۔ اس خیال سے ایک بڑا فائدہ یہ بھی ہوگا
 کہ وہ ایک معمولی سے معمولی اور ادنیٰ سے ادنیٰ پیشہ کو اختیار کرنے میں پس و
 پیش نہ کریں گے اور پوری جرات و جبارت اور خوشگواہی کے ساتھ دوسروں
 کی ثنات و حقارت کی پروا کئے بغیر اپنا کام جاری رکھ سکیں گے۔

بہر حال ان گزارشوں پر عمل کیا گیا تو کامیابی کچھ دشوار نہیں ہے اور آج ہم جس خوشحالی اور فارغ البالی کیا خواب دیکھنے کی ہرأت بھی نہیں کر سکتے۔ وہ علی طور ہماری زندگی کا ایک لازمی جز بن جائے گی۔

وَاللّٰهُ اَمْسَحُهَا وَهُوَ اَعْلَمُ الْغُیُوبِ وَلَعَلَّ النَّصِیْرَ

ترقی کی اُمنگ

اے میرے غریب دوست تمہارے دل میں ترقی کی انگلیں پیدا ہوتی ہیں اور فنا ہو جاتی ہیں تم چاہتے ہو کہ فقر سستی سے نکلو لیکن دست و بازو کی ناتوانی تمہیں الجھرنے نہیں دیتی۔ تمہاری آرزو ہے کہ تجارت کے ذریعہ سے دولت مند بنو لیکن اپنی جیب کو سرمایہ سے خالی دیکھ کر تمہارا حوصلہ بہت ہو جاتا ہے اور اپنی تہمتی سے افسردہ ہو کر تم سمجھنے لگتے ہو کہ بس ہم دنیا میں ناکامیوں اور افلاس کے غموں کے لئے پیدا کئے گئے ہیں۔ پستی سے اُٹھنا اور بام عروج تک پہنچنا ہماری تقریریں نہیں۔ یہ خیال اس جگہ سے بھی نیچے گرا دیتا ہے جہاں تم ہو۔ اور یا یوسی جو ایک مسلمان کے لئے کفر کے ہم معنی ہے تمہیں سعی و محنت کے کشمکشوں سے غافل اور قدرت کی غیبی تائیدوں سے ناامید کر دیتی ہے۔ میرے عزیز دوست! اگر تم اپنی محنت اور طاقت سے واقف ہو تو کبھی اتنے مایوس و افسردہ نہ ہو۔ اور ایک لمحہ کے لئے یہ نہ سمجھو کہ تمہارے پاس سرمایہ نہیں ہے میں تم سے سچ کہتا ہوں کہ قدرت نے تمہیں لکھتی بنا کر پیدا کیا ہے تم اپنے آپ کو مفلس سمجھو لیکن درحقیقت مفلس نہیں ہو میں تم سے پوچھتا ہوں کہ اگر کوئی شخص تم کو پچیس ہزار روپیہ دے اور کہے کہ میں اس کے معاوضہ میں تمہاری

دونو آنکھیں نکال لوں گا۔ سچ بتاؤ کیا تم اس سودے پر آمادہ ہو جاؤ گے۔ کبھی آمادہ نہ ہو گے۔ ہاں اگر تم میں ذرا بھی عقل ہے تو کبھی آمادہ نہ ہو گے۔ اگر کوئی شخص تم سے کہے کہ پچیس ہزار روپیہ میں اپنی زبان بیچ ڈالو تو کیا تم تیار ہو جاؤ گے۔ یقیناً کبھی تیار نہ ہو گے۔ اور ۲۵ ہزار کے معاوضہ میں اس طرح زندگی بسر کرنا تمہیں کبھی گوارا نہ ہوگا کہ نہ عمر بھر بانی الضمیر ظاہر کر سکو اور نہ دنیا کے کسی اچھے بڑے ذائقہ سے آگاہ ہو سکو ایسی طرح اگر ۲۵ ہزار کی رقم کوئی شخص تمہیں دے۔ اور اس کے معاوضہ میں تمہارے ہاتھ کاٹ لینے کی اجازت چاہے۔ تو کیا تم اجازت دیدو گے۔ غالباً کبھی نہیں۔ اور اگر ایک شخص ۲۵ ہزار کے معاوضہ میں تمہارے دونو پیروں کا طالب ہو تو کیا تم اس تجارت پر رضامند ہو جاؤ گے۔ اس کا جواب بھی یقیناً یہی ہوگا کہ کبھی نہیں، اب انصاف کرو کہ تم کچھ تپتی ہو یا نہیں۔ قدرت نے تم کو لاکھوں روپیہ کا سرمایہ عطا کیا ہے یا نہیں پھر اتنے بڑے سرمایہ کے مالک ہو کے تم کیوں افسردہ اور کیوں مایوس ہو، نہ یہی اگر تمہارے پاس زرفسید کی مقدار نہیں ہے۔ لیکن تمہارے پاس زرخس کی تو کافی مقدار موجود ہے۔ وہ زرخس کیا ہے؟ تمہارا خون خالص ہے، پس تم خون خالص کو اپنا سرمایہ قرار دو اور ترقی تجارت کے میدان میں درآؤ۔ تم اپنے دست و پا کو ایک بڑے کاروبار سے تعبیر کرو۔ اور کام شروع کرو۔ یہ ایک ایسا سرمایہ ہے جسے نقصان کا بہت کم اندیشہ ہے۔

جو لوگ اس وقت تم کو بڑے سرمایہ دار نظر آ رہے ہیں وہ سرمایہ کے ساتھ پیدا نہیں ہوئے تھے۔ سرمایہ محنت سے پیدا ہوتا ہے۔ پس اگر محنت کی صلاحیت تمہارا اندر موجود ہو تو سرمایہ بھی بہم پہنچ سکتا ہے۔ دنیا میں ہر شخص اتنا خوش نصیب نہیں کہ دو تین دن باپ کے گھر پیدا ہو یا دولت اسے ورثہ میں ملے۔ دنیا کی بیشتر آبادی انہی لوگوں کی ہے جن کو اپنے لئے سب کچھ آپ مہیا کرنا پڑا ہے۔

کسی کی قسمت ہی میں نہ ہو تو دوسری بات ہے۔ ورنہ میں لوگوں کا دولت مند بن جانا اسی طرح یقینی سمجھتا ہوں جس طرح اُن کا تعلیم یافتہ اور ہنرمند ہو جانا یعنی جس طرح ایک شخص باقاعدہ محنت کر کے چند سال میں بی اے کی ڈگری حاصل کر سکتا ہے۔ اور بس طرح ایک شخص چند روز میں بخار سمھار اور خیاط بن سکتا ہے۔ اسی طرح مقررہ اصول پر عمل کر کے وہ چند سال میں مول بھی حاصل کر سکتا ہے۔ یہ اصول بھی کچھ مشکل اور عسیر العمل نہیں ہیں۔ میں اپنی کتابوں اور اپنے مضامین میں جا بجا ان رازوں کو منکشف کر چکا ہوں۔ اور اس جگہ بھی بالاخص ر لکھے دیتا ہوں جن پر دولت مندی کا انحصار ہے۔

فرض کرو کہ تمہارے دل میں تجارت کا خیال پیدا ہوا۔ لیکن ایسی کوئی تجارت نہیں جس میں سرمایہ کی ضرورت نہ ہو۔ غم کو کشش کر دو گے کہ مکان اثاثہ البیت فروخت کر کے یا کسی دوست یا عزیز سے کچھ روپیہ قرض لے کر کوئی کام شروع کرو۔ لیکن بہت سے ایسے محروم قسمت لوگ بھی ہیں جن کے دل میں کاروبار کا شوق پیدا ہوتا ہے۔ اور وہ ان تدابیر سے بھی روپیہ حاصل نہیں کر سکتے۔ میں فرض کرتا ہوں کہ ایسا ہی شخص تجارت کے لئے آمادہ ہوا ہے۔ اور اپنے اعضاء کے سوا اس کی ملکیت میں کوئی چیز نہیں ہے۔ اور میں بتاتا ہوں کہ وہ کیونکر چند سال میں دولت مند بن سکتا ہے۔

اُسے چاہئے کہ اس خیال کے آتے ہی فوراً کوئی ملازمت اختیار کرے اگر وہ تنہا ہے۔ تو بآسانی ایک تہائی آمدنی خرچ کر کے دو تہائیاں بچا سکتا ہے اور اگر متعلقین بھی رکھتا ہے تو دو تہائی آمدنی خرچ کر کے ایک تہائی آمدنی بچانے کی کوشش کرے۔ جب چالیس بچا س روپے پس انداز ہو جائیں اس وقت ملازمت کے ساتھ کوئی ایسا کاروبار شروع کرے جس کے نشیب و فراز اور یقینی منفعت سے

آگاہی ہو۔ منافع اصل میں شامل کرتا رہے۔ اور اپنی تہائی آمدنی سے بدستور اصل کو بڑھاتا رہے۔ جب سرمایہ اتنا ہو جائے کہ مستقل اور پوری مصروفیت کی ضرورت ہو اس وقت ملازمت سے کنارہ کش ہو کر کاروباری زندگی شروع کر دے۔ ایک تہائی منافع سے زیادہ اپنی ضرورتوں میں استعمال نہ کرے۔ اب وہ محسوس کرے گا کہ سرمایہ میں دن دوئی رات چوگنی ترقی ہوتی ہے۔ چند سال میں وہ دولت مند بن جائے گا۔

جو لوگ کام کرتے ہیں اور کامیاب نہیں ہوتے۔ ان کی ناکامی کسی نہ کسی خامی پر مبنی ہوتی ہے۔ مثلاً بعض لوگ اتنے نفس کش نہیں ہوتے کہ منافع کو اپنی ضروریات سے بچا کر عرصہ دراز تک شامل اصل کرتے رہیں بعض لوگ جرزس ہوتے ہیں۔ لیکن جس کاروبار کو اختیار کرتے ہیں اس سے کما حقہ واقفیت نہیں رکھتے۔ اور اس لئے نقصان اٹھاتے ہیں۔ بعض لوگ اپنی بداخلاقی کی وجہ سے ناکام رہتے ہیں۔ بعض لوگ اپنی بے احتیاطی اور بے پروائی کی وجہ سے خواہ وہ کاروبار سے متعلق ہو اور خواہ ان کی ذات سے واسطہ ہو۔ کامیابی کی منزل تک نہیں پہنچتے۔ بعض ہتھکڑیاں تسمت اپنی علالت اور آفات ارضی و سماوی کا شکار ہو کر حصول مقصود کی مسرت سے محروم رہتے ہیں۔ غرض جس طرح کامیابی قواعد و اصول کی پابندی پر مبنی ہے۔ اسی طرح ناکامی ہو تو یقیناً کرنا چاہئے کہ ضرور کوئی خامی ہے جو کاروباری آدمی کو آگے نہیں بڑھنے دیتی۔ پس تم کو چاہئے کہ ان خامیوں کو دریافت کرو۔ اور پھر ان کو دور کرو۔ اس کتاب میں تہیں صدمہ وسائل معاش نظر آئیں گے۔ ان میں سے جسے چاہو اپنے لئے پسند کرو۔ اور یقین رکھو کہ ان میں سے ہر کاروبار تہیں لکھتی بنا سکتا ہے۔ اب میں بلا اختصار ان ہدایات کو قلمبند کرتا ہوں جن پر عمل کرنے سے کاروبار میں

کامیابی ہو سکتی ہے لیکن یاد رکھو کہ اگر ان ہدایتوں پر عمل نہیں کرو گے اور ان میں سے ایک بات سے بھی بے پروائی کرو گے تو کامیابی مشتبہ ہو جائے گی۔ ان ہدایات کو اپنی کاروباری زندگی کا پروگرام سمجھو۔ اور بال برابر بھی ان سے تجاوز نہ کرو۔

ضروری ہدایات جن پر عمل کرنے کی سیلابی یقینی ہو جاتی ہے

۱) ایماندار بنو۔ کوئی بات ایمانداری کے خلاف نہ کرو۔ خواہ کیسا ہی خطرہ کا سامنا ہو۔

۲) خوش خلق بنو۔ اور ہر و لعنہ نیزی حاصل کرو۔ اگر یہ صفت تمہارے اندر نہ ہو تو کاروبار کا نام نہ لو۔

۳) تمہارا کوئی لفظ اور کوئی فعل دیانتداری کے خلاف نہ ہو۔

۴) تمام نشیب و فراز سوچ کر وعدہ کرو۔ اور پھر وعدہ خلافی نہ ہونے دو۔

۵) جو کام اور جس قدر کام اپنے ہاتھ سے کر سکتے ہو اس کے لئے لازم رکھو اور نہ دوسروں کی امداد چاہو۔

۶) کوئی کام ادھورا نہ چھوڑو۔ لیکن جب کسی کام کا نقصان یقینی نظر آئے تو صند سے اس پر قائم نہ رہو۔

۷) بے ضرورت اپنے منصوبے کسی پر ظاہر نہ کرو۔

۸) کام کو اتنی وسعت نہ دو کہ اگر خدا نخواستہ نقصان ہو تو اسے برداشت نہ کر سکو۔

۹) جب تک ادائیگی دو اور دو چار کی طرح یقینی نہ ہو ادھار لین دین سے پرہیز کرو۔

۱۰) معاملات میں صفائی ملحوظ رکھو۔

(۱۱) معاملات، شرائط، فرمائش اور یادداشت تحریری ہونی چاہئے۔

(۱۲) ضروری خط و کتابت کی نقل اور ضروری کاغذات محفوظ رکھو۔ اور حافظہ سے فراموش نہ کرو۔

(۱۳) کبھی بیکار نہ رہو۔ اگر کام نہ ہو تو کام پیدا کرو۔

(۱۴) نوکروں پر اپنی نگرانی قائم رکھو۔

(۱۵) اپنا حساب کتاب آنکھوں کے سامنے رکھو۔

(۱۶) معاملات میں مروت نہ کرو۔

(۱۷) جب تک کاروبار مستقل اور کافی منفعت بخش نہ ہو جائے اپنے ذاتی مصارف

محدود رکھو۔

(۱۸) باقاعدہ محنت میں مصروف رہو۔

(۱۹) ناکامیوں اور حادثوں سے نہ گھبراؤ اور کوشش کا سلسلہ جاری رکھو۔

(۲۰) اتنی منفعت کی حرص کرو جو خریداروں کو نقصان پہنچائے اور راز کھلنے

پر وہ تم سے متعجب ہو جائیں۔

(۲۱) جو کام یا اختیار کرو پہلے اس کے متعلق پوری معلومات حاصل کرو۔

(۲۲) جو کام تم نے اختیار کیا ہے اگر اس میں زیادہ وقت و کار نہ ہو تو باقی ماندہ

کسی دوسرے مفید شغلہ میں صرفت کرو۔ ایک لمحہ بیکار نہ بیٹھو۔

(۲۳) اپنی معاشرت کو سادہ بناؤ۔

(۲۴) اپنی صحت جسمانی کا خیال رکھو۔ اور بد وضعی سے اس طرح دور رہو

جس طرح ایک خوشخوار اڑدے سے۔

(۲۵) ہر روز شب کو اپنے آمد و خرچ اور دین بھر کے کام کا محاسبہ کرو۔

(۲۶) کاروبار سے پہلے اپنی لیاقت اطمینان اور مقامی حالت کا اندازہ کرو۔

(۲۷) اگر تم جزیسی کر کے رقم پس انداز نہ کرو گے اور اصل نہ بڑھاؤ گے۔ تو ایک صدی کے بعد بھی تمہاری وہی حالت ہوگی جو پہلے دن تھی۔
 (۲۸) ہر وقت موقع کی تاک میں رہو اور فائدہ کا کوئی پہلو نظر انداز نہو۔
 (۲۹) جب کام وسعت پذیر ہو تو اپنی کوششوں کو محدود نہ رکھو۔ بلکہ ہر وہ بات اختیار کرو جو مفید ہو۔

(۳۰) بروقت اور باقاعدہ محنت۔ استقلال۔ دیانتداری اور کفایت شعاری کو کبھی ترک نہ کرو۔ کیونکہ کامیابی ان کی کنیز ہے۔

کامیابی کی حدیں

کوشش و محنت کے گنگدے ایسے مالا مال ہیں کہ تم بار بار پھولوں سے دامن لبریز کرو۔ لیکن ان کی حالت میں کوئی فرق نہیں آتا۔ آخر کار تم اکتا کر بیٹھ رہتے ہو اور پھولوں کا یہ خمین دوسروں کے لئے چھوڑ جاتے ہو۔ تجارت جو کوشش و محنت اور سرمایہ کے مجموعہ کا نام ہے۔ ایک سمندر ہے جس کا پانی کسی کو معلوم نہیں۔ ساحل سے جہاز چلتے ہیں۔ اور اپنی اپنی طاقت کے مطابق ایک محدود فاصلہ طے کرنے کے ٹرک جاتے ہیں۔ اور اس لحاظ سے یہ کہتا تقریباً غلط ہے کہ کون تاجر کامیاب ہے اور کون تاجر ناکام ہے۔ کامیابی اور ناکامی کا عام معیار یہ ہے کہ تم کوئی کاروبار شروع کرو۔ تمہیں اس میں نقصان نہ ہو بلکہ نفع ہو تو عام طور پر کہا جائے گا کہ تم اپنے مقصد میں کامیاب ہو گئے۔ حالانکہ درحقیقت کامیابی کی کوئی حد مقرر نہیں کی جاسکتی تجارت اپنے توسع اور ترویج کے لحاظ سے کبھی محدود نہیں ہوتی۔ بلکہ ہمیشہ تاجر کی سمیت اور حوصلہ مندی کی بنا پر اس کی حدیں قرار پاتی ہیں۔ تم چاہو تو تمہاری تجارت

ایک فٹ مربع خانچہ میں محدود ہو سکتی ہے۔ تم چاہو تو اسے چاندنی چوک دہلی کی ایک دوکان میں دسعت دے سکتے ہو۔ تم چاہو تو تمام صوبہ دہلی و پنجاب میں مہتاراسکہ روان ہو سکتا ہے۔ تم چاہو تو تمام ہندوستان میں اپنی تجارت کو رواج دیکتے ہو اور تم چاہو تو دنیا کے سب سے بڑے عظیم میں مہتاراکارو بار بھیل سکتا ہے۔

اُن تاجروں کی حالت پر کس قدر افسوس ہے جو پندرہ بیس سال سے کاروبار میں مصروف ہیں۔ لیکن ہنوز ان کی حالت میں کوئی نمایاں تغیر نہیں ہوا ہے۔ اگر وہ سال پہلے ان کی دوکان میں دو ہزار کا مال تھا تو اب بھی اسی قدر ہے۔ اور اگر دس سال پہلے ان کی آمدنی سو روپے ماہانہ تھی تو اب بھی اس میں کوئی کمی و بیشی پیدا نہیں ہوئی ہے۔ اس کا سبب صرف یہ ہے کہ ان کے پہلو میں ایک تاجر کا دل نہیں ہے جو محنت۔ حوصلہ مزدی اور ترقی کے ولولوں سے لبریز ہو۔

تجارت پیشہ اشخاص کو یاد رکھنا چاہئے کہ ان کا کاروبار مہنہ تن گوش بنا ہوا ہے جس وقت اسنے بہت دکوشش کی زبان سے ”بس“ سنا۔ اسی وقت وہ ترقی کے تمام دروازے بند کر دیگا۔ تجارت میں اس کے بغیر ترقی نہیں ہو سکتی کہ مفاد و مشاغل کی کوئی حد محین کی جائے۔ مثلاً تم نے یہ سوچ کر کام شروع کیا ہے۔ کہ مہتاری آمدنی سو روپے ماہوار ہو جائے، فرض کرو کہ چند ماہ یا چند سال کی کوشش میں مہتاری آمدنی سو روپے ماہوار تک پہنچ گئی۔ اور تم اپنے ارادہ میں کامیاب ہو گئے اب سوال یہ ہے کہ تمہیں اس کامیابی پر قانع ہونا چاہئے یا آگے بڑھنا چاہئے؟ میرے نزدیک مصارف میں قناعت ایک پسندیدہ امر ہے۔ لیکن آمدنی میں قناعت گناہ ہے۔ پس سو روپے کی آمدنی ہو جانے پر تمہیں کوشش اور ارادوں کی از سر نو بنیاد ڈالنی چاہئے اور اب کے مہتاراسلطع نظر یہ ہونا چاہئے کہ مہتاری آمدنی تین سو روپے ماہوار ہو جائے۔ اور اس مقصد میں کامیاب ہونے کے لئے

تم اس طرح جدوجہد کرو جس طرح ایک نان شبینہ کا محتاج آٹھ دس روپے ماہوار کی آمدنی کیلئے دماغ اور دنیا کے ہر گوشہ کو چھان مارتا ہے۔ اگر کوشش میں کمی یا بقیاعدگی واقع نہیں ہوئی تو تم اپنے مقصد میں ضرور کامیاب ہو جاؤ گے۔ اور مختصر یہ ایک وقت ایسا آئے گا کہ تمہاری آمدنی تین سو روپے ماہوار ہو جائے گی۔ کیا اب تمہیں قانع ہونا چاہئے۔ ہرگز نہیں۔ اس آمدنی کو بھول جاؤ۔ اور از سر نو مزید آمدنی کے لئے کوشش کرو۔ تم کو یاد رکھنا چاہئے۔ کہ دنیا میں روپے کی کمی نہیں۔ تم روپیہ حاصل کرتے کرتے تھک جاؤ گے۔ لیکن دنیا میں روپے کی جو مقدار موجود ہے اس میں کوئی کمی واقع نہیں ہوگی۔

لیکن انھما دھند کام کرنے والوں کو یاد رکھنا چاہئے کہ محض حوصلہ مندی اور توسیع کاروبار کے دلولہ سے کام نہیں چلتا۔ کامیابی کے لئے اچھے دماغ، سچے بوجھ اور اس بات کی صحیح تحقیق کی بھی ضرورت ہے کہ جس تجارت کو تم فروغ دینا چاہتے ہو وہ فروغ دینے کے قابل ہے یا نہیں۔ مثلاً تم نے ایک چھوٹے سے شہر میں خوشبودار تیل کی ایک دوکان کھولی۔ بالکل ممکن ہے کہ تمہیں اس دوکان سے بچاؤ وسیہ ماہوار کی آمدنی ہو جائے۔ لیکن اب اگر تم چاہتے ہو کہ تمہاری آمدنی سو روپے ماہوار کی ہو۔ اس کی یہ صورت نہیں کہ تیل کی مقدار دوکان میں بڑھا دو، اس سے کچھ فائدہ نہ ہوگا۔ کیونکہ جب صرف کرنیوالوں کی تعداد محدود ہے۔ تو تیل کی مقدار بڑھ جانے سے کوئی فائدہ نہیں۔ تمہیں توسیع آمدنی کیلئے تیل کی دوکان کے علاوہ کوئی اور کام سوچنا چاہئے۔ مثلاً لنگھیل کی تجارت کرو۔ عطر دان منگاؤ۔ آئینے منگاؤ۔ سرمہ اور خوش وضع سرمہ دنیاں بہم پہنچاؤ۔ صابون کا اضافہ کرو۔ مینجن اور مٹی کا انتظام کرو۔ اور آگے بڑھانا چاہو تو پان کا مصالحہ اور خوشبودار مٹیا کو فروخت کرو۔ غرض ضرورت و ذوق عامہ کو پیش نظر رکھ کر اور اپنے مخصوص

گاہلوں کا خیال کر کے دوکان میں نئی نئی چیزیں بیچتے جاؤ۔ آمدنی میں بھی اضافہ ہوتا ہے۔

لیکن اگر تم خطر و تیل کے کسی کارخانہ کے مالک ہو۔ اور کسی مرکزی شہر میں تمہارا قیام ہے۔ تو تمہیں مختلف اشیاء کے اضافہ کی حاجت نہیں بلکہ اس کی جگہ تم اپنے کارخانہ کی مصنوعات کو مختلف شہروں میں پھیلانے اور فروغ دینے کی کوشش کرو۔

موقع کا انتظار

کم سرمایہ والوں کے لئے ایک بہترین صورت معاش کی یہ ہے کہ ہرقت موقع کی جستجو میں رہیں اور نامائدہ کی کسی صورت کو ہاتھ سے نہ جانے دیں مثلاً فرض کیجئے کہ سردی کا موسم شروع ہوا ہے۔ لوگ اپنے اور اپنے بچوں کے لئے لباس سرمائی کی فکر میں ہیں۔ موزے بنیان۔ سوٹیر وغیرہ خریدنا چاہتے ہیں۔ تم چاہئے کہ موسم سرما آتے ہی لوگوں کی ان ضروریات کا خیال رکھو اور جس قدر رقم لگا سکو اسے فوراً صرف کر کے مال منگواؤ۔ ایسے مواقع پر کم سرمایہ والے کے لئے کامیابی کی یہی صورت ہے کہ بازار میں سب سے پہلے اس کا مال پہنچ جائے۔ اس سے دو مقصد حاصل ہونگے۔ ایک تو یہ کہ مقابلہ نہ ہونے کی وجہ سے نفع خاطر خواہ ملیگا دوسرے مال جلد بیکل جائے گا۔ اسی طرح دیگر موسموں کی ضرورت اور ان میں لوگوں کے جذبات کا خیال رکھیں۔ مثلاً کھڑاؤں چھتری اور بارانی۔ بارش کے موسم میں خصوصیت کے ساتھ زیادہ فروخت ہونگی۔ کیڑہ۔ گلاب۔ بیدمشک۔ پنکھے۔ اور اسی طرح کی چیزیں موسم گرم میں ہاتھوں ہاتھ نکلتی ہیں۔

صرف موسمی تغیرات ہی سے فائدہ نہ اٹھاؤ۔ بلکہ ہر نئے کام سے ہر نئی تحریک سے گورنمنٹ اور پبلک کی ہر نئی اسکیم سے فائدہ اٹھاؤ۔ مثلاً ملک میں سودشی مال کی تحریک پیدا ہوئی۔ اب تمہیں چاہیے کہ سب سے پہلے ایسی سودشی اشیا جن کی مانگ ہو فوراً مہیا کرو۔ فرض کرو کہ گورنمنٹ کوئی عمارت بنانا چاہتی ہے۔ اب تم ہاتھ پر ہاتھ رکھ کر نہ بیٹھو۔ اور اس عمارت کی تعمیر میں جو کچھ حصہ لے سکتے ہو اس کے لئے کم سببہ ہو جاؤ۔ مثال کے طور پر یون سمجھو کہ گورنمنٹ نے نئی دہلی آباد کرنی چاہی اس موقع پر وہ لوگ کافی فائدہ اٹھا سکتے ہیں جو مواقع کے منتظر رہتے ہیں۔ گورنمنٹ نے ملک کے کسی حصہ میں نہر کالنی چاہی۔ اب تم اس موقع سے فائدہ اٹھاؤ۔ کہیں کوئی بڑا ملکی علبہ قرار پایا ہے۔ تم اس کے پنڈال وغیرہ کے لئے سامان بہم پہنچا کر سینکڑوں روپیہ پیدا کرو۔ اسی طرح جب جلسہ کے بعد ردیوں کا مال کوڑیوں میں فروخت ہونے لگے تو تم اس کی خریداری میں سبقت کرو۔ کوئی انگریز ولایت کو جانے لگے تو اس کا فرنیچر ارزان قیمت پر مول لے کر اچھے داموں پر بیچو۔ گھاس کا کوئی کھیت کا بنی ہوں کے جانور۔ عدالتوں کی ردی۔ اور دیگر اشیا، جب نیلام ہوں تو فوراً موقع پر پہنچو اور مال کو ملتا ہے نہ جانے دو۔ اور خریدنے کے بعد کافی منافع لے کر فروخت کرو۔ اس اصول کے پابند رہ کر فضلی پیداوار کی خرید و فروخت کا خیال رکھو۔ اور اپنی سباط کے مطابق فصل کی چیزیں خرید کر کے مناسب موقع پر فروخت کرو۔ فصل کی چیزیں عموماً پیداوار کے وقت نہایت ارزاں ہوتی ہیں۔ اور چند روز کے بعد نہایت گراں ہو جاتی ہیں۔ اناج کے لئے بیشک بڑے سرمایہ کی ضرورت ہے لیکن گڑ۔ دھنیا۔ ہلدی۔ مرچ۔ لہسن۔ پیاز وغیرہ کی خرید و فروخت تھوڑے سرمایہ سے بھی ممکن ہے۔ اسی طرح روپے کی اسٹ پھیر میں کافی منافع ہوتا ہے۔ اور چند سال میں اس المال غیر معمولی ترقی کر جاتا ہے۔ ان تمام صورتوں میں نہ تعلیم کی ضرورت ہے

نہ پورا وقت درکار ہے۔ آدمی دیگر مستقل مشاغل ملازمت۔ وکانداری وغیرہ کے ساتھ بھی یہ کاروبار کر سکتا ہے۔ البتہ ان کاموں میں ایک مستعد سرگرم ہر وقت حاضر اور موقع شناس دماغ کے بغیر کام نہیں چل سکتا۔

کاروبار میں ناکامی کے اسباب

دیکھو بظاہر کیسی عجیب بات ہے کہ بازار میں چند دوکاندار ایک ہی قسم کا مال لیکر بیٹھتے ہیں۔ ایک ہی فضا ہے۔ ایک ہی قسم کی جدوجہد ہے۔ لیکن ان میں سے ایک شخص چند سال میں لکھ تپ اور بہت بڑے کاروبار کا مالک بن جاتا ہے اور باقی دوکاندار بدستور سوئی اور پچپک میں الجھے رہتے ہیں۔ لیکن تم غور کرو اور حالات کی تہ تک پہنچنے کی کوشش کرو تو یہ کوئی عجیب بات نہیں بلکہ کامیابی اور ترقی ایسی ہی یقینی ہے جیسے صبح کے بعد شام اور شام کے بعد صبح کا آنا۔

تم فرض کرو کہ ایک بازار میں یکے بعد دیگرے بساط خانے کی سات دوکانیں ایک ہی دن کھلتی ہیں۔ سرمایہ کی مقدار برابر ہے۔ اور پ میں ایک ہی قسم کا سامان ہے پانچ سال کے بعد ان میں سے ایک دو بند ہو جاتی ہیں۔ ایک دو کا سرمایہ کم ہو جاتا ہے ایک دو کی حالت بدستور رہتی ہے۔ ایک دو ترقی کرتی ہیں۔ ایک اس قدر ترقی کرتی ہے کہ ایک بڑی تجارتی کوٹھی میں تبدیل ہو جاتی ہے۔ اب میں تمہیں ان دوکانوں کا مختصر حال سناتا ہوں۔

۱) یہ دوکاندار بد مزاج تھا۔ گاہکوں کے ساتھ اسے مطلق ہمدردی نہ تھی۔ عیب دار چیزوں کو دھوکا دیکر بیچتا تھا۔ موقع پاکر مہیہ کی چیز چاڑھیں میں بیچ لیتا تھا۔ رفتہ رفتہ گاہکوں کو اس کی بدظہنتی اور بددیانتی کا حال معلوم ہو گیا۔ اس کی دوکانداری

سرور ہو گئی۔ چند روز میں اکتا کر اس نے دوکان اٹھا ڈالی۔

(۱۲) یہ دوکاندار ہر خوش اخلاق تھا۔ گاہک اس سے خوش تھے۔ قرض خوب دیتا تھا۔ فضول خرچ تھا۔ عیاش تھا۔ چند روز میں منافع کے ساتھ اصل بھی کھا گیا۔ اور دوکان بند ہو گئی۔

(۱۳) یہ دوکان وارون کے دس بچے دوکان کھولتا تھا۔ بعض اوقات ہفتوں دوکان بند رہتی تھی۔ اگر پیسہ دو پیسہ کی چیز کا گاہک آیا تو اپنی آرام پسندی کی وجہ سے اسے واپس کر دیتا تھا۔ آخر کار آمدنی سے خرچ زیادہ ہونے کی بنا پر چند روز میں دوکان بند ہو گئی۔

(۱۴) یہ دوکاندار پوری پابندی وقت کے ساتھ دوکان کھولتا ہے لیکن اسے یہ تمیز نہ تھی کہ مال کہاں سے ارزان مل سکتا ہے۔ میل کے ہر وقت موجود رہنے کی کیا تدبیر ہے۔ کس قسم کا مال گاہکوں کو مرغوب ہے۔ ان خامیوں کی وجہ سے دوکان کو ترقی نہیں ہوئی۔

(۱۵) یہ دوکاندار پابند وقت ہے بھنتی ہے۔ دیانتدار ہے لیکن اس کے مصارف ذاتی اتنے زیادہ ہیں کہ دوکان میں جو کچھ منافع ہوتا ہے وہ سب خرچ کر ڈالتا ہے۔ جس کا نتیجہ یہ ہے کہ سرمایہ بڑھنے نہیں پاتا۔ اور دوکان جس حالت میں پہلے تھی اسی حالت میں اب بھی ہے۔

(۱۶) یہ دوکاندار تاجر کی تمام صفات رکھتا ہے۔ کفایت شعار بھی ہے اس کی دوکان کا سرمایہ اب پہلے سے تگنا ہے۔ اور دوکان پوری کامیابی کے ساتھ چل رہی ہے۔

(۱۷) یہ دوکاندار تاجر کی تمام صفات سے مصفت ہے۔ اس نے خوش اخلاقی اور دیانتداری سے گاہک باندھ لئے ہیں۔ جو دوسری دوکان کاٹنے نہیں

کرتے۔ یہ گاہکوں کی فطرت سے واقف ہے۔ اور دوکان میں ایسی ساخت ایسی وضع کا مال رکھتا ہے جو دوسری دوکانوں میں کم پایا جاتا ہے۔ اور خریدار کو بہت مرغوب ہوتا ہے۔ یہ صرف اسی کو تجارت نہیں سمجھتا کہ صبح کو دوکان کھول کر بیٹھ جائیں اور شام کو بند کر دیں۔ بلکہ یہ ہاتھ پاؤں کے ساتھ دل و دماغ کو بھی تجارت میں لگاتا ہے۔ یہ ہر لحاظ مفید مواقع کی ناک میں رہتا ہے۔ اس نے جہاں سنا کہ ایک دیوالیہ ماجر کا سامان نیلام ہوگا کہ موقع پر پہنچ گیا۔ اور روپے کا مال چار آنے میں خرید کر خاطر خواہ فائدہ اٹھایا۔ اس کو مال تجارت کی قیمتوں کے گھٹنے بڑھنے کا حال بہت کچھ معلوم رہتا ہے اور اس لئے یہ مناسب اوقات پر مال خرید کر دوسرے دوکانداروں سے زیادہ منفعت حاصل کرتا ہے۔ یہ اپنی تجارت میں سوئی دھاگہ ہی کا پابند نہیں یہ جس کام میں فائدہ یقینی سمجھتا ہے اور اس کے لئے سرمایہ موجود پاتا ہے۔ اسے نگرورتا ہے اس جہد و جد کا نتیجہ یہ ہے کہ اس کی دوکان نے تین چار سال کے عرصہ میں ایک تجارتی کوٹھی کی صورت اختیار کر لی ہے۔ اس نے بازار میں اتنا اعتبار قائم کر لیا ہے کہ ہزار روپے کا سامان اسے الجھنی کے طور پر مل جاتا ہے۔ اس کے ہاں صد ہا چیزوں کا اتنا اسٹاک رہتا ہے کہ چھوٹے چھوٹے تاجر اس کے ہاں تھم کر خریدنے کے لئے آتے ہیں۔ اس کی آمدنی بہت وسیع ہے۔ لیکن اس کے باوجود کوئی ثابت نہیں کر سکتا کہ اس نے ایک پیسہ بے ضرورت خرچ کیا ہو۔

تم کو میں نے ان سات دوکانداروں کا حال سنایا۔ اگرچہ حال مختصر ہے لیکن تم اس سے مطلب کی بات اخذ کر سکتے ہو۔ اب تم اندازہ کرو کہ اگر تمہیں اپنی دوکانداری میں خاطر خواہ کامیابی نہیں ہوتی تو اس کا کیا سبب ہے۔ یقیناً انہی عیوب میں سے جو اوپر مذکور ہوئے کوئی عیب تمہاری دوکانداری میں ہوگا۔ اور وہی تمہاری ترقی میں سبب راہ بن گیا ہوگا۔ پس تم اس عیب کو دور کرو اور پھر دیکھو کہ کس قدر جلد وہ سبب

مہارے سامنے آجاتی ہے جس کے لئے تم مضطرب ہو۔ صدہا اشخاص ایسے ہیں جو تجارت کو زرخیز سمجھ کر اختیار کرتے ہیں۔ لیکن تجارت کے لئے جن اوصاف کی ضرورت ہے وہ ان میں موجود نہیں ہوتے۔ اور اس لئے وہ اس حقیقت فیض کے کنارے پر پہنچ کر سیرابی کی جگہ تشنہ لب ہو کر واپس آجاتے ہیں۔

مشکلات و مصائب کا مقابلہ

سید اظہر علی نے جب انٹرنس پاس کیا تو ڈسٹرکٹ بورڈ میں بچپس روپلیہ ہزار کی فوری ملتی تھی۔ لیکن ان کے دل میں تجارت کا ایسا ولولہ تھا کہ والدین کے اصرار کے باوجود ملازمت پر آمادہ نہیں ہوئے۔ ان کے والد سید مظہر علی بڑے باقاعدہ اور ہوشمند شخص تھے۔ بیٹے کی خود رانی سے متاثر ہو کر انہوں نے یہ انتظام کیا کہ پہلے تو میان اظہر علی کی شادی کی بچہ انہیں ایک ہزار روپے کی رقم دیکر کہا کہ اب تمہیں اختیار ہے خواہ ملازمت کرو خواہ تجارت کرو۔ ہم سے کچھ مطلب نہیں۔ خوب یاد رکھو کہ اب ہم تمہاری کوئی امداد نہ کر سکیں گے۔ اگر تم فاقہ سے ہو گے تو ہم تمہاری بات نہ پوچھیں گے اور تمہارے پاس کپڑا نہ ہوگا تو کبھی تمہاری خبر گیری نہ کریں گے۔ اظہر علی نے باپ کی باتوں کو بخوشی منظور کیا۔ ہزار روپے کی رقم لے کر وہ دہلی گئے اور بساط خانہ کا سامان خرید کر اپنے وطن کو واپس آ گئے۔ باپ کی باقاعدگی کا کچھ نہ کچھ اثر ان میں تھا۔ چنانچہ وہ پوری احتیاط و استہمام کے ساتھ دوکانداری کے فرائض انجام دیتے تھے۔ اتفاق سے دوکان کا موقع اچھا تھا۔ چند روز میں چل نکلی۔ اور اظہر علی کو ان زمزموں اور ناکامیوں کا بہت کم سامنا کرنا پڑا جو ابتدائے کار میں پیش آتی ہیں۔

کچھ تو اس وجہ سے کہ میان اظہر علی کے دل میں کاروباری زندگی کا ولولہ موجزن

تھا۔ اور کچھ اس وجہ سے کہ وہ بالطبع اس کام سے مناسبت رکھنے تھے دوکان خاطر خواہ کامیابی کے ساتھ چلنے لگی۔ اور ایک شش ماہی کے بعد حساب کرنے سے اندازہ ہوا کہ پانچ سو روپے کی آمدنی ہوئی۔ ہزار روپیہ کا اس المال لے کر سو روپے ماہوار کما کر کوئی معمولی بات نہیں۔ اس لئے میاں انظر علی نہایت خوش تھے۔ اور ان کو یقین تھا کہ یہ تجارتی زندگی ایک دن ان کو امید سے بڑھ کر کامیابی عطا کرے گی۔

انسان کیا سوچتا ہے اور کیا وقوع میں آتا ہے۔ اگر اتفاقی حادثے پیش نہ آتے تو شاید دنیا میں ہر طرف کامیابی ہی کامیابی نظر آتی۔ بجا پرہ انظر علی عواقب سے بخیر روزانہ اپنی دوکان پر جاتا تھا۔ کہ یکا یک وہ بخار میں مبتلا ہو گیا۔ اور ایسا مبتلا ہوا کہ دس ماہ تک صاحب فراش رہا۔ اس کے والد سید مظہر علی صاحب نے کمال کیا یعنی جو کچھ کہا تھا وہ کر دکھایا۔ آپ جانتے ہیں کہ دس ماہ کی علالت میں کیا ہوا۔ انظر علی کے آٹھ سو روپے خرچ ہو گئے۔ دوکان برابر بند پڑی رہی۔ ایک سو روپیہ کرایہ کا چڑھ گیا۔ بارش میں چھت پٹی اور دوکان کا رہا سہا مال برباد ہو گیا۔ انظر علی جب تندرست ہو کر دوکان پر بیٹھنے کے قابل ہوا تو اس کے تفکرات کی کچھ انتہا نہ تھی۔ کئی بار اس کے دل میں آیا کہ دوکان کا مال اونے پونے نیلام کر کے قرض خواہوں کو میاں کر دے اور خود کوئی ملازمت تلاش کرے۔ لیکن عزم و استقلال اور ثابت قدمی کی جو قوتیں اس کے اندر موجود تھیں انہوں نے اسے سنبھالا اور اس نے بڑی پامردی کے ساتھ اپنی تباہ شدہ حالت کی اصلاح شروع کر دی۔ اسباب تجارت کی کمی اور خاص کر سیل نہ ہونے کی وجہ سے وہ بسا اوقات دوکان پر خالی بیٹھا رہتا تھا۔ پس اس نے پانچ پانچ روپے ماہانہ پر تین لڑکوں کو دو گھنٹہ کے لئے پڑھانا اختیار کیا۔ جس سے اسے پندرہ روپے ماہوار کی آمدنی ہونے لگی۔ یہ آمدنی اس کے ذاتی اخراجات کے لئے جن کو اس نے اور اس کی بیوی نے بہت کم کر دیا تھا بالکل کافی تھی۔ دوکان میں جو مال

فروخت ہوتا تھا۔ وہ اس کی رقم دوکان میں لگاتا تھا۔ اس طرح بچہ سات ماہ کی کوشش میں ضرورت کے لائق میل جمع ہو گیا۔ اگرچہ اظہر علی کو پورا منافع نہیں ملتا تھا۔ کیونکہ اکثر چیزیں سرمایہ کی کمی کی وجہ سے اس نے مقامی تاجروں سے خرید کی تھیں تاہم میل جمع ہوجانے سے اس کی دوکان چل نہی۔ اور مستقل گاہک پیدا ہو گئے۔ دیانت اور خوش معاملگی کی بنا پر رفتہ رفتہ بازار میں اس کی سائے قائم ہو گئی۔ اور بڑے تاجر سے مال ادھار دینے لگے۔ ایک سال کا زمانہ درج حالت میں گزرا کہ دوکان پھر پہلی حالت پر آگئی۔ پانچ سو کی رقم نقد صورت میں آئے ہی اظہر علی نے وہی کام سفر کیا اور تھوک مال خرید کیا۔ اب وہ ٹیوشن کا سلسلہ جاری نہیں رکھ سکتا تھا۔ کیونکہ نار سب قیمت خوش اخلاقی اور خوش معاملگی کی بنا پر اس کی دوکان خوب چلنے لگی تھی اور تمام دن اسے گاہکوں کی خرید و فروخت کی وجہ سے چار گز صریح دوکان میں رقص کرتے گزر جاتا تھا۔ تیسرے سال کے اختتام پر اظہر علی کی دوکان میں دو ہزار سے زیادہ کا مال ہو چڑھا۔ پانچ سال کے بعد وہ شہر کے متوسط تاجروں میں شمار ہوتا تھا۔ پندرہ سال کے بعد وہ اپنے وطن کا سب سے بڑا تاجر تھا۔ اور اس کی تجارتی کوٹھی کے بھاٹک پر ”حاجی اظہر اینڈ سنٹر“ کا طلائی بورڈ آئندہ دروند کو اپنی طرف متوجہ کرنا تھا۔

دیکھو اگر اظہر علی ابتدائی ٹھوکر دلی میں گہ پڑتا اور پھر سنبھلنے اور اٹھنے کی ہمت نہ رکھتا تو آج وہ اپنے وطن میں ملک التجار نہ ہوتا بلکہ ڈسٹرکٹ بورڈ یا مونسپلٹی کا ایک ادنیٰ کلرک ہوتا۔ تجارت کو ایک وسیع راہ سے تعبیر کرو جس میں اندھے کوئیں بھی پڑتے ہیں۔ پہاڑ بھی۔ دریا بھی۔ اور خارزار بھی۔ جو شخص پامردی کے سادہ ان سب کو عبور کر لیتا ہے وہ منزل مقصود پر پہنچ جاتا ہے۔ اور جو شخص ان مشکلات سے عہدہ بردار ہونے کی ہمت اور قابلیت نہیں رکھتا۔ اس سے ناکامی و نامرادی کے غم سینے پڑتے ہیں۔ جس طرح بیماروں میں انسان کی حالت ایسی نازک ہو جاتی ہے کہ اسے موت

کا دروازہ کھلکا ہوا نظر آنے لگتا ہے۔ اور اس طرح آفات و حوادث سے کاروبار بسا اوقات ایسے خطروں میں پڑ جاتا ہے کہ اگر انسان میں بہت و حوصلہ نہ ہو تو تو وہ بالکل فنا ہو کر رہ جائے گا۔ رو باری دوستوں کو چاہئے کہ وہ حاجی انجمن سمنر کی زندگی سے سبق حاصل کر کے اپنی کوششوں کو بار آور بنائیں۔

بیکاروں کو کیا کرنا چاہیے

جن لوگوں کا وقت قیمتی نہیں ہے۔ اور انہوں نے بدقسمتی سے اپنے آپ کو کارآمد نہیں بنایا ہے۔ ان کو چاہئے کہ اپنے کام اپنے ہاتھ سے انجام دیں اور اپنے وقت کا کوئی حصہ بیکار نہ جانے دیں۔ خانگی ضروریات کی صد ہا ایسی چیزیں ہیں۔ جن کے لئے رقم خرچ کی جاتی ہے۔ لیکن ایک شخص جس کی آمدنی محدود ہے ان چیزوں کو اپنے ہاتھ سے بنا کر یا سنبھال کر کافی رقم بچا سکتا ہے۔ اس مقصد سے تمہیں چاہئے۔ کہ بہت سے کاموں کی واقفیت پیدا کرو مثلاً چارپائی ضروریات زندگی میں شامل ہے اگر تم رات کو کچا لکڑی نہیں اور تم چارپائی پر پڑے پڑے اپنی عمر کی میعاد پوری کرتے ہو تو تمہیں چاہئے کہ چارپائی اپنے ہاتھ سے طیار کرو۔ تم کو بڑھتی کے کام سے بھی کچھ واقفیت ہونی چاہئے۔ اور ضروری اوزار بھی اپنے گھر میں رکھو تاکہ چھوٹے چھوٹے کام انجام دے سکو۔ بازار سے بنے ہوئے پائے اور پٹیاں لا کر اپنے ہاتھ سے چارپائی طیار کرو۔ بازار سے مونچ یا سیب خرید کر خود بان بٹو اور خود چارپائی بنو۔ اس طرح کئی روز کے فالتو وقت میں تم ایک چارپائی طیار کر لو گے۔ جس کے یہ معنی ہیں کہ تم نے سات آٹھ آنے روز کا کام کیا اپنی عورتوں سے کہو کہ وہ بھی بیکار وقت ضائع نہ کریں۔ چرخا کاتیں۔ اور سوت سے

نواڑ بنیں۔ نواڑ کا بننا دشوار نہیں نہ اس کے لئے کسی مشینری کی ضرورت ہے۔ پہلے
تم کسی ایسی جگہ جا کر جہاں نواڑ تیار کی جاتی ہو کام سیکھو۔ اور پھر عورتوں کو سکھا دو۔

جب تمہارے لئے کوئی کام نہ ہو اور وقت موجود تو اپنے گھر کو قیمتی بناؤ فرض
کر دو کہ تمہارا مکان پانچ سو روپے کی قیمت رکھتا ہے لیکن اگر اس میں ایک لانا نہ بچائے قیمت
میں کمی ہو گا افسوس! اگر تم ذرا بھی عقل رکھتے ہو اور تمہارے ہاتھوں میں طاقت ہے
تو دیواروں کا اٹھانا دشوار نہیں یہ معمولی احتیاط سے نا تجربہ کار اشخاص بھی اس کام
کو انجام دے سکتے ہیں جب تمہارے پاس کچھ روپیہ پس انداز ہو تو اس سے ضروری
سامان خرید لو۔ اور اپنے ہاتھ سے اپنا گھر بناؤ۔ اگر تم دو دو تین تین گھنٹے روزانہ کام
کر دو گے تو سال چھ ماہ کے بعد تمہارا گھر پہلے سے کہیں زیادہ خوشنما اور قیمتی ہو جائیگا۔

مکان کی طرح محنت سے تم اپنے گھر کی ہر شے کو قیمتی بنا سکتے ہو یہ معمولی بلبل کو
اگر تمہاری عورتیں کاڑھ سکتی ہیں تو وہ قیمتی چکن بن سکتی ہے۔ ادنیٰ درجہ کے کپڑے
محنت و مشقت کے ساتھ سیئے جاتیں تو کافی قیمتی بن سکتے ہیں۔

اگر تم کسی ایسے شہر کے رہنے والے ہو جہاں مکانات وسیع ہوتے ہیں اور
زمین چنداں قیمتی نہیں ہوتی۔ تو تم اپنے گھر میں چند درخت لگا سکتے ہو۔ اگر وہ پھل
والے درخت ہیں تو چند روز میں ان کے پھلوں سے اور اگر وہ سایہ دار درخت
ہیں تو ان کی کارآمد لکڑی سے تمہیں فائدہ ہو سکتا ہے۔ اگر مکان میں گنجائش ہو
اور تمہارے پاس وقت بھی کافی ہو تو جانور بھی پالو۔ ایک اچھی دودھار بھینس پالنے
میں تمہیں کوئی نقصان نہیں۔ بشرطیکہ تم اس کی خدمت کے لئے وقت اور قوت
رکھتے ہو۔ تم اس کے دودھ لگھی مٹھے سے کافی غذائیت اور کنڈول سے کافی ایندھن
حاصل کر سکتے ہو۔

یہ تمام کام ہر وہ شخص انجام دے سکتا ہے۔ جو کہیں ملازم ہو اور قلتِ تنخواہ

کی وجہ سے آمدنی بڑھانا چاہتا ہو۔ لیکن یہ مشاغل بے سہروں کے لئے ہیں جو لوگ مہر مند یا تعلیم یافتہ ہیں ان کو ایسی محنت شاقہ جس کا معاوضہ کم ہے برداشت کرنے کی ضرورت نہیں۔ انسان جس کام کی صلاحیت رکھتا ہے۔ اس سے کم درجہ کا کام کرنا بھی تضيیع وقت ہے۔ مہر مند لوگوں کو چاہئے کہ وہ دیگر قیمتی وسائل اپنی آمدنی کو وسعت دیں۔

موسم گرما میں لوگ کئی آنے روز کی برف پی جاتے ہیں۔ اگر تھوڑی سی محنت گوارا کی جائے اور مٹی کے کورے برتنوں میں احتیاط کے ساتھ ٹھنڈا پانی محفوظ رکھا جائے تو مہینے میں کئی روپے بچ سکتے ہیں۔ اور ان مصرتوں سے بچاؤ ہو سکتا ہے۔ جو برف پینے سے پیدا ہوتی ہیں +

بیکاری میں کن باتوں پر غور کرنا چاہئے

اپنے مقاصد میں صرف ان لوگوں کو کامیابی ہو سکتی ہے جو ہر وقت اس فکر میں لگے رہتے ہیں کہ ان کا "فردا" ان کے امروز سے بہتر ہو۔ پس اگر تم بھی ایسے ہی دو بین اور عاقبت اندیش بن جاؤ تو یقیناً تم اپنی اصلاح کر سکتے ہو۔ جب کوئی شخص چاہے کہ میں اپنی آمدنی بڑھائوں تو اس کا پہلا فرض یہ ہے کہ اپنے داغ کو تمام تر غور و فکر کی نذر کر دے۔ سب سے پہلے اسے یہ سوچنا چاہئے کہ میرے اندر کیا کیا صلاحیتیں موجود ہیں۔ اور میں ان سے کیوں کر فائدہ اٹھا سکتا ہوں۔ مثلاً ایک شخص نہایت تنومند ہے۔ اس کے اعصاب ایسے پائدار ہیں کہ وہ سخت سے سخت محنت کا کام کر سکتا ہے۔ وہ جس ملازمت یا جس خدمت پر مامور ہے اس سے کہیں زیادہ طاقت اپنے بدن میں رکھتا ہے۔ پس اسے سمجھ لینا چاہئے کہ وہ اپنی

خاقت کے ذریعہ سے اپنی آسنی بڑھاتا ہے۔ اور کوئی ایسا کام اختیار کر سکتا ہے جو محنت طلب ہو۔ اگر اسے کوئی مناسب کام معلوم نہیں ہے۔ تو اپنے گھر کے کاموں میں حصہ لینا چاہئے۔ اور محنت کے جن کاموں کے متعلق وہ روپیہ خرچ کر کے دوسروں کی امداد حاصل کرتا ہے۔ اُن کاموں کو اپنے ہاتھ سے انجام دینا چاہئے۔ ورنہ سب سے بہتر صورت یہ ہے کہ وہ کوئی آسان کام اور کم وقت میں آجانیوالا کام سیکھ لے۔ مثلاً چیر کے کس اور قلمدان خالی اوقات میں بنائے۔ اگر اس کام میں دو تین گھنٹے روزانہ صرف کئے جائیں تو آمدنی میں بلاشبہ پندرہ سولہ روپے ماہوار کا اضافہ ہو سکتا ہے۔

ایک لکھے پڑھے آدمی کو غور کرنا چاہئے کہ اس کی طبیعت کس طرف مائل ہے وہ فی الجملہ کس بات کی مناسبت رکھتا ہے مثلاً بعض لوگ ہیں کہ اُن کا خطا چاہے انگلیوں کی گردش اور کشش خوشنویسی کا رجحان رکھتی ہے اگر وہ تھوڑی مزید محنت گوارا کر لیں تو اچھے خوشنویس اور کاپی نویس بن سکتے ہیں۔ پس اُن لوگوں کو چاہئے کہ خوشنویسی اور کاپی نویسی کے ذریعہ سے اپنی آمدنی میں اضافہ کریں بعض لوگ ایسے ہیں جن کو حساب سے کافی مناسبت ہوتی ہے۔ آہیں لازم ہے کہ اس مناسبت سے فائدہ اٹھائیں۔ اپنی لیاقت بڑھائیں۔ دوکانداروں کا حساب کتاب اجرت پر لکھ لیا کریں۔ یا بچوں کو حساب سیکھنے میں مدد دیکر ٹیوشن کے طور پر کچھ کمائیں بعض لوگ طبعی طور پر سینے پر رونے کا میلان رکھتے ہیں۔ کپڑوں کی قطع برید میں اُن کا دل لگتا ہے۔ اگر یہ لوگ درزی کا کام سیکھیں تو بہت جلد کامیاب ہو سکتے ہیں۔ اور اپنے خالی وقت میں سلائی کے ذریعہ سے کافی آمدنی بڑھا سکتے ہیں بعض انخاص توپیاں بنانے میں دلچسپی لیتے ہیں۔ اُن کے لئے یہی کام باعث کامیابی ہو سکتا ہے بعض لوگ جلد بندی کا کام آسانی سے سیکھ سکتے ہیں۔ اور اپنے نیچے ہوئے وقت میں جلد بندی کر کے

آمدنی کو ترقی دے سکتے ہیں۔

الفرض ہر شخص ایک نہ ایک۔ مٹا مٹا رہتا ہے۔ اور کسی نہ کسی کا حصہ ہے اسے لگاؤ ہوتا ہے۔ پس اس مناسبت کا سراغ معلوم کر کے ترقی کرنی چاہئے۔ اور آمدنی کو بڑھانا چاہئے۔

آمدنی کے وسائل سوچتے وقت صرف اپنی ذات پر غور کرو بلکہ گرد و پیش بھی نظر ڈالو اور دیکھو کہ مقامی خصوصیات تمہارے لئے کیا منفعت رکھتی ہیں۔ مقامی حالات کی بنا پر ویسی مصنوعات اور قدرتی پیداوار جن اوقات انسان کو لکھتی بنا دیتی ہیں۔ تم لکھتی نہ بنو۔ لیکن اپنی آمدنی میں تھوڑے سے اضافہ کی ضرورت کو کشش کرو مثلاً تم ناگپور میں رہتے ہو۔ انگوڑا کا سنترہ سارے ملک میں مشہور ہے۔ تم بھی ان سنتروں سے فائدہ اٹھاؤ۔ ان کی برآمد کا انتظام کرو۔ باغ کا خشک ہو۔ اور وہ تداہیر عمل میں لاؤ جو ہر طرح تمہارے لئے سودمند ہوں۔ تم سہارن پور کے باشندے ہو۔ سہارن پور کا گنا کافی شہرت رکھتا ہے۔ تم دوسرے شہروں کو گنا بھیجنے کا انتظام کرو۔ اور فائدہ اٹھاؤ۔ اسی طرح مقامی مصنوعات پر غور کرو۔ شاید ہی کوئی شہر اور کوئی قصبہ ایسا ہو جس میں ایک نہ ایک مفید اور مقبول چیز پیدا نہ ہوتی ہو۔ کسی جگہ دریاں اور قالین۔ کسی جگہ شروع اور گلاب۔ کسی جگہ زرد کپڑے۔ کسی جگہ لکڑی کا کام۔ کسی جگہ بوسے پیل کا کام۔ کسی جگہ باجھتی دانت وغیرہ کا کام تیار ہوتا ہے اور اس مال کی برآمد میں کافی منفعت ہو سکتی ہے۔ اگر تم رات دن اسی فکر میں لگے رہو کہ کس پیداوار اور کس قسم کی مصنوعات سے روپیہ کمایا جاسکتا ہے تو اپنی آمدنی کو وسعت دینا اور چار پیسے زائد کمالینا کچھ دشوار نہیں ہے۔ لیکن جو لوگ حسرت ناک آہیں بھرنے اور تقدیر کی شکایت کرنے کے سوا کچھ نہیں جانتے۔ اور اپنے دماغ اور دست و پا کو کسی طرح کی زحمت نہیں دینا چاہتے۔ ان کے لئے آسمان کی زرباستیاں اور

زمین کی زرخیزیاں بالکل بیود اور بیکار ہیں۔
 آنکھ کھولو تو نظر آئے کہ دنیا کیا ہے

آمدنی کیونکر بڑھائیں

ضبط نفس اور اخلاقی جرات یہ دونوں ایسے ضروری اوصاف ہیں کہ ان کے بغیر آمدنی بڑھانے کی خواہش پوری نہیں ہو سکتی۔ تارک الدنیا حضرات کے سوا دنیا میں کون ایسا ہے جو آمدنی بڑھانے کا آرزو مند نہیں جن لوگوں کو خدا نے ان کی ضروریات سے کئی حصے زیادہ آمدنی عطا کی ہے اور جن کی دولت اچھی طرح خرچ کرنے کے باوجود بھی کم نہیں ہوتی۔ ان کے دل میں بھی توسیع آمدنی کی خواہش موجود ہے۔ اور وہ اس خواہش کے مطابق ان تدابیر پر عمل کر رہے ہیں جو توسیع آمدنی کے لئے ضروری ہیں۔ لیکن غریب لوگ اگر اپنی آمدنی بڑھانی چاہتے ہیں تو وہ ضبط نفس اور اخلاقی جرات کی مشق پیدا کریں۔ کیونکہ اس کے بغیر وہ اپنے مقصد میں کامیاب نہیں ہو سکتے۔ بادشاہوں کو دیکھو کہ وہ رات دن اس فکر میں لگے ہوئے ہیں کہ خزانہ کو سمور رکھیں۔ اور محاصل کو ترقی دیں۔ ایک بادشاہ جس کی سلطنت میں کبھی آفتاب غروب نہیں ہوتا۔ ایک مفلس مسافر سے چونگی میں ایک پیسہ تک وصول کرتے ہوئے ذرا نہیں شرماتے۔ ابراہیمؑ ہر لحظہ اس خیال میں محو ہیں کہ اپنی جاگیریں اور جائیدادوں کی آمدنی کو بڑھائیں اور ان کا داغ ہر وقت ان تجاویز میں سرگرم رہتا ہے کہ زمین کا لگان کیونکر بڑھایا جائے۔ وہ ان کسانوں کا مکان اور اثاثہ البیت ترقی کرانے میں مطلق تامل نہیں کرتے۔ جن کے پاس پہننے کو دو کپڑے اور کھانے کو دو وقت کا آؤ وقت بھی نہیں ہوتا۔ ایسی روشن مثالیں

کو پیش نظر رکھ کر اس بے وقوف مغس کی حالت کیسی واجب الرحم ہے۔ جو اپنی آمدنی کو جائز وسائل سے بڑھانے میں پس دیش کرتا ہے۔ اور جو محض دنیا کی مذموم شرم و جا کی بنا پر ایسی صورتیں اختیار نہیں کرتا۔ جن سے اس کے اخلاس کی مشکات میں کافی کمی ہو سکتی ہے۔

ہر شخص جانتا ہے کہ تم خدا کے فضل سے ایک شریف آدمی ہو اور ہر شخص کو یہ بھی معلوم ہے کہ تمہاری آمدنی صرف تیس روپے ماہوار ہے۔ اس محدود رقم میں تمہیں صرف خود ہی زندہ رہنا نہیں ہے۔ بلکہ ایک بیوی اور چار بچوں کی پرورش بھی تمہارے ذمہ ہے۔ ایسی حالت میں اگر تم اپنی آمدنی بڑھانے کے لئے شام کے وقت مٹی کا تیل اور جلانے کی لکڑی فروخت کرو تو سب خیال نامعقول اشخاص کے سوا کون پوچھتے ہیں ذلت کی نظر سے دیکھے گا۔ اور فرض کرو کہ کچھ لوگ تم پر طعنہ زن بھی ہوں تو ان کی طعنہ زنی سے متاثر ہو کر تم اپنے نفع نقصان کا خیال کیونکر چھوڑ سکتے ہو۔ خوب یاد رکھو کہ تمہارا اخلاس اس سے کہیں زیادہ باعث ذلت ثابت ہو گا کہ تم مجبوری کی حالت میں توسیع آمدنی کے ادنیٰ طریقے استعمال کرو۔

اس موقع پر تم کو پہلی پہلی اخلاقی جرأت کی ضرورت ہوگی۔ اور ایک دفعہ ہمت کر کے ان ذلتوں کا سامنا کرنا پڑے گا۔ جو درحقیقت ذلت نہیں ہیں۔ اس کے بعد رفتہ رفتہ جب خود تمہارا نفس اور اس کے ساتھ ہی دوسروں کی نگاہیں اس حالت کی خور ہو جائیں گی۔ تو کوئی ذلت محسوس نہیں ہوگی۔ علاوہ برین یہ کوئی ضروری بات نہیں کہ تم ہمیشہ ایک ہی حالت میں رہو۔ اگر تم میں ترقی کی صلاحیت ہے تو بہت تھوڑے دنوں میں ان ادنیٰ حالتوں سے آگے بڑھ سکتے ہو جن کو لوگ غلطی اور تنگ نظری کی بنا پر ذلتوں سے تعبیر کر سکتے ہیں۔ اس صورت میں تمہیں ضبط نفس کی ضرورت واقع ہوگی یعنی آمدنی بڑھاؤ اور برائے خدا اس سے فائدہ

نہ اٹھاؤ۔ اور تکالیف کی زندگی بدستور باقی رکھ کر کچھ رقم پس انداز کرو۔

خدا جانے ہماری قوم میں ایسے کتنے افراد ہیں جو اصلاحِ حالت کے شائق ہیں اور آمدنی بڑھانے کی زبردست خواہش رکھتے ہیں۔ لیکن ضبطِ نفس اور اخلاقی جرأت نہ ہونے کی وجہ سے ان مذاہیر پر عمل نہیں کر سکتے جو چند روز میں انسان کی کایا بپٹ دیتی ہیں۔ نہ معلوم کتنے اشخاص ہونگے جن کی زندگی قلتِ آمدنی کی وجہ سے عذاب میں ہے۔ دس دس بیس بیس سال سے مصیبت اٹھا رہے ہیں۔ اپنے آپ کو اور بال بچوں کو دکھ دے رہے ہیں لیکن ان خدا کے بندوں سے یہ نہیں ہوتا کہ تھوڑی محنت گوارا کر کے اپنی آمدنی کو بڑھائیں۔ اور اگر آرام کی نہیں تو کم از کم اطمینان کی زندگی بسر کریں۔

اس زمانہ میں سادہ سے سادہ محنت کا سوا دفعہ اتنا ہوتا ہے کہ آدمی دو گھنٹے میں تین چار آنے کما سکتا ہے۔ اور کسی قدر خواندہ اشخاص تو ادنیٰ زحمت میں کوئی ایسا کام اختیار کر سکتے ہیں جو سادہ محنت کی نسبت کہیں زیادہ زرخیز ثابت ہو سکتا ہے۔ مثلاً وہ خالی اوقات میں کسی ایسے کاروبار کی سلسلہ جنبانی کر سکتے ہیں جس میں زیادہ رقم صرف نہ ہو اور آسانی کے ساتھ مال کی نکاسی ہو کر تھوڑا سا منافع ہو جا یا کرے۔ اس مقصد سے بعض اشخاص دوسروں کے کاروبار میں بھی شریک ہو جاتے ہیں اور اپنا روپیہ دے کر حصہ رسدی منافع سے فائدہ اٹھاتے ہیں۔ لیکن جب تک کامل اعتماد نہ ہو اس وقت تک غریب اشخاص کو اس قدر حوصلہ مندی کے لئے تیار نہیں ہونا چاہئے۔ اگر کسی شخص کی مالی حالت اس قابل نہ ہو کہ وہ تجارتی کاموں میں حصہ لے سکے تو اسے محنتِ مشقت کے کام اختیار کرنا چاہئے۔ اور اس طرح اپنی آمدنی بڑھانی چاہئے۔ اور محنتِ مشقت کے ساتھ چند روز کام کر کے جو رقم حاصل ہو اسے کسی چھوٹے سے کام میں لگا دینا چاہئے۔ میں نے ہزاروں بار تجربہ کیا ہے

تم ایک بار تجربہ کر کے دیکھو۔ اگر تم دس روپے اس مقصد کے لئے علیحدہ کر دو اور کام کے انتخاب میں بے احتیاطی اور بے وقوفی نہ ہو تو منافع شامل اصل ہوتے رہنے سے ایک دو سال میں یہ محدود رقم سو روپے سے بھی زیادہ ہو سکتی ہے۔ اور پھر چند روز میں وہ کسی محفول کاروبار کا اس المال بن سکتی ہے ۛ

عملی کفایت شکاری

تعلیم یافتہ ہوشیار اور تجربہ کار ماں نے گلہ مند بیٹی کو سمجھایا کہ اگر تیرا شوہر سو روپے ماہوار کا نوکر ہے اور تجھے مصارف روزمرہ کے لئے ساٹھ روپے دیتا ہے تو اب جھگڑا نہ کر۔ ساٹھ روپے چار آدمیوں کے کھانے کپڑے اور آئے گئے کے لئے کم نہیں لیکن تجھے اس لئے کم معلوم ہوتے ہیں کہ سب کے سب اٹھ جاتے ہیں اور وقت بے وقت کیلئے تیرے پاس کچھ نہیں بچتا۔ تو میاں سے لڑتی ہے کہ ساٹھ روپے میں پورا نہیں پڑتا۔ اس رقم میں کچھ بڑھاؤ۔ تو ابھی ناوان اور نا تجربہ کار ہے۔ امین تجھے سمجھاؤں کہ خرچ کو گھٹانا اور آمدنی کو بڑھانا ایک ہی بات ہے۔ خچ گھٹانے کے یہ معنی نہیں کہ کسی شخص کو بے لطفی پیدا ہو۔ اور ہر شخص بکا راٹھے کہ ہونے آئے ہی گھر کا رنگ بدل دیا۔ پہلے اس گھر کا کیا حال تھا۔ اور اب کیا ہے۔ خرچ گھٹاؤ تو ساٹھ ہی محنت بڑھاؤ۔ محنت اس کی کو اس طرح پورا کر گئی۔ کہ نہ کسی کو شکایت ہوگی اور نہ مصارف میں تخفیف محسوس کی جائے گی۔ اب میں تجھے مثال دیکر عملی طور پر سمجھاتی ہوں۔ کہ کیا کرنا چاہیے۔ اگر تو گوشت پکاتی ہے تو ایک ہانڈی میں دس بارہ آنے لگ جاتے ہیں۔ پس گوشت نہ پکا۔ آلو پکا۔ لیکن آلو بال کر لوگوں کے سامنے رکھ دینی تو سب کو گوشت کی کمی محسوس ہوگی۔ کمی محسوس ہوئی تو کچھ نہ ہوا۔ اگر

تو اُلو اُبال کر ادریں کر اُن کے کباب بنائے گی گوشت کی برابر خوش ذائقہ ہو جائیں گے۔ اگر اسی طرح چنے کی دال اُبال دی تو مزہ نہ آئے گا۔ اُسے اُبال کر پیس لے اور پھر گرم مصالحہ ملا کر گجھا دے۔ اب وہ گوشت کی ہم تہ ہو جائے گی۔ اگر ترکاریوں کو تو نے نمک مرچ ڈال کر خوش دے لیا۔ تو ذائقہ پیدا نہ ہوگا۔ ہر ترکاری جس طرح بہتر سے بہتر لپکانی جاسکتی ہے۔ اُس طرح پکانے سے اتنی لذیذ ہو سکتی ہے کہ گوشت اُس کے سامنے کوئی چیز نہیں۔ بعض کم قیمت غذائیں بعض اوقات ایسا مزہ دیتی ہیں کہ قیمتی کھانے بیچ ہیں۔ بارش میں مینی روٹی اور جھٹے ہوئے چنے کھا کر دیکھ ذائقہ کو کیسا خوش وقت کرتے ہیں۔ مین کی روٹی جس میں اٹا گوند تہہ وقت نمک مرچ پایا پودینہ وغیرہ ڈالا جائے اور آٹے کو دہی میں گوندھا جائے بہت مزہ کی ہوتی ہے لیکن اگر روہے کے تو لے کی جگہ ٹھیکرے پر لپکانی جائے تو اس کی لذت کی کچھ انتہا نہیں۔ یہ سب کام محنت چاہتے ہیں۔ اور اٹھ پاؤں کو دکھ دیئے بغیر زبان کو راضی کرنا دشوار ہے۔

خور و نوش میں روپیہ بچانے کی دوسری صورت یہ ہے کہ خرچ روزمرہ کا صحیح اندازہ قائم کیا جائے۔ اور اتنا کھانا پکایا جائے کہ نہ کم ہونہ زیادہ۔ اگر کوئی سینے والا ایک معمولی کرتے میں چار گز کپڑا لگا دے اور کانٹ چھانٹ کر فاضل کپڑے کو برباد کر دے۔ تو ہر شخص اُسے بے وقوف کہے گا۔ لیکن اسی طرح وہ شخص بھی بیوقوف ہے جو ضرورت سے زیادہ کھانا پکا ڈالے۔ پس جہاں تک ممکن ہو کھانے کی مقدار کا خیال رکھ۔ کھانا اتنا کم بھی نہ پکایا جائے کہ گھروالے بھوکے رہ جائیں اور نہ اتنا زیادہ ہو کہ کھانی کر ایک بڑی مقدار فضول بیچ رہے۔ لوگ فخر کرتے ہیں کہ ہمارے ہاں دو تین آدمیوں کا کھانا فاضل کپتا ہے۔ تو اس اصقانہ فخر کو اپنے لئے پسند نہ کر تو ہمیشہ اس بات پر فخر کر کہ تیرے ہاں اناج کا ایک ذرہ بھی ضائع نہیں ہوتا۔

خوردنوش کے بعد کپڑے کا سوال آتا ہے جس طرح کم قیمت غذا میں محنت سے نہایت لذیذ اور قیمتی بن جاتی ہیں۔ اسی طرح کم قیمت کپڑا محنت سے بیش قیمت ہو جاتا ہے۔ لوگ قیمتی لباس اس لئے پہنتے ہیں کہ ان کے بدن پر اچھا معلوم ہو اور ان کی صورت دیکھنے والوں کو بھی اچھی نظر آئے۔ لیکن خوب یاد رکھ کہ جامہ زیبی کے لئے کپڑے کا قیمتی ہونا ضروری نہیں۔ کپڑے کی اچھی تراش اور عمدہ سلائی اسے خوشنما بناتی ہے۔ اچھی تراش کے لئے سلیقہ و مہارت کی ضرورت ہے۔ اور عمدہ سلائی کے لئے کافی محنت درکار ہے۔ سلیقہ و محنت کے ساتھ معمولی کپڑے کو کافی قیمتی بنا یا جاسکتا ہے ان اہتماموں کے ساتھ ایک اور تدبیر بھی ضروری ہے جو دوپہر بچانے کے لئے بے نظیر ہے۔ وہ یہ کہ ہر چیز کو بڑی حفاظت اور احتیاط سے برتنا چاہئے۔ بے پروائی اور بے احتیاطی سے بڑے نقصانات ہوتے ہیں۔ مگر در چیزوں کی حفاظت اور بھی ضروری ہے۔ مثلاً چینی کے برتن۔ لمپ اور لالٹین کی چمچیاں وغیرہ اگر حفاظت سے نہ رکھی جائیں تو سال میں کافی رقم ان پر خرچ ہو جاتی ہے۔ اگر چینی کے برتن کھانے پینے کے بعد احتیاط سے دھوا کر رکھ دیئے جائیں تو برسوں چلتے ہیں۔ لمپ کی روشنی پر نظر رکھی جائے اور صفائی کے وقت احتیاط برتی جائے تو ایک چینی مدتوں کام دے سکتی ہے۔ یہی حالت پہننے کے کپڑوں کی ہے۔ اگر کپڑے احتیاط کے ساتھ پہنے جائیں۔ ان کو بے پروائی سے جلد میل نہ کیا جائے اور بے ضرورت انہیں بے درپے کنڈی اور استری کے صدمے نہ پہنچیں تو ان کی عمر معمول سے بڑھ جاتی ہے۔ اسی طرح گرم کپڑے احتیاط سے رکھے جائیں تو عرصہ دراز تک کام دیتے ہیں۔

بیٹی نے ماں کی ان نصیحتوں کو بڑے غور سے سنا اور دوسرے دن ان پر عمل شروع کر دیا۔ اس کا نتیجہ یہ ہوا کہ پہلے تو ساٹھ روپے ماہوار میں پورا نہیں پڑتا تھا۔ یا چالیس روپے میں خوش اسلوبی کے ساتھ پورا مہینہ بسر ہو گیا۔ ایک دو ماہ تک

کسی قدر زحمت ضرور محسوس ہوئی۔ لیکن پھر مصارف کا ایک خاکہ بن گیا۔ اور ہر کام آسانی کے ساتھ انجام پذیر ہونے لگا۔ جو لوگ آمدنی بڑھانے کا ارادہ رکھتے ہیں۔ انہیں چاہئے کہ ایک ماہ اپنے آمد و خرچ کی تفصیلات قلم بند کریں۔ اور پھر غور کریں کہ مصارف میں کیا جائز تھا اور کیا ناجائز۔ آئندہ مہینے مصارف کے ناجائز حصے کو حذف کر دیں۔

وقت بچانے کی عملی تدبیریں

اپنے آپ کو قیمتی بنانے کے لئے محنت کی ضرورت ہے۔ اور اپنی پیاقبت سے فائدہ اٹھانے کے لئے وقت کی حاجت ہے۔ پس معلوم ہوا کہ جو لوگ قلت آمدنی کے مرض میں مبتلا ہیں۔ ان میں دو چیزوں کی کمی ہے۔ ایک محنت کی ایک وقت کی۔ پس یہ کمی جب تک دور نہ ہوگی اس وقت تک ان کا مرض بدستور رہے گا۔ جو لوگ اپنی موجودہ آمدنی میں اضافہ چاہتے ہیں۔ ان کو صرف دو باتوں کی ضرورت ہے۔ یعنی محنت زیادہ کریں۔ اور وقت کو برباد نہ ہوتے دین۔ اب وہ لوگ جن کی عمر زیادہ ہو چکی ہے اور انہوں نے اپنے آپ کو دنیا کے بھٹیروں میں سرسے پاؤں تک اٹھا رکھا ہے۔ اس قابل نہیں ہیں کہ گذشتہ غفلتوں کی تلافی کر سکیں ہاں یہ ہو سکتا ہے کہ جس طرح ان کی زندگی بسر ہو رہی ہے۔ وہ حالت کسی قدر بہتر ہو جائے۔ اور ان کی مشکلات کم ہو سکیں۔ اور اس کی صورت بھی یہ ہے کہ وقت و محنت سے مدد مانگیں۔

میں فرض کرتا ہوں کہ تم ایک دفتر میں کام کرتے ہو۔ تمہیں چالیس روپے ماہوار تنخواہ ملتی ہے۔ تم دس بجے سے چار بجے تک دفتر میں کام کرتے ہو۔ بیفتہ میں

ایک دن تہیں چھٹی ملتی ہے۔ اور سال میں ایک ماہ تم رخصت کے مستحق ہوتے ہو۔ تقریباً پندرہ دن سال میں ایسے بھی ہو سکتے ہیں جن میں کسی ملکی یا مذہبی تعطیل کی بنا پر تہیں دفتر نہ جانا پڑے۔ اب اپنے وقت کا حساب لگاؤ۔ تم کو آرام کا مناسب وقفہ مل جائے گا۔ تو کم از کم دو گھنٹے اور کام کر سکتے ہو۔ سال بھر میں ۴۸ دن منہ تار چھٹی کے۔ ۳۰ دن رعایتی چھٹی کے اور ۱۵ دن تعطیلوں کے ہوتے ہیں۔ جن کی میزان ۸۳ دن ہے۔ گویا سال کے ۲۶۵ دنوں میں تم صرف ۲۸۲ دن دفتر میں کام کرتے ہو۔ اور چونکہ دو گھنٹہ دفتری وقت کے علاوہ بھی صرف کرو گے اس لئے تہیں ۲۸۲ دنوں میں دو گھنٹہ روزانہ کے حساب سے ۵۶۴ گھنٹے نہیں گے۔ دو گھنٹہ روزانہ چھٹی کے دنوں میں سے بھی نکالو۔ کل میزان ۷۵ گھنٹے ہوئی۔ ان گھنٹوں کے اس طرح دن بناؤ کہ ایک دن چھ گھنٹے کا مانو۔ کیونکہ دفتر میں تم چھ گھنٹے ہی کام کرتے ہو۔ کل ۴ ماہ ۵ دن ہوتے ہیں۔ ان میں ۸۳ دن چھٹی کے جمع کرو کل ۱۶۷ دن ۲۸ دن ہوتے ہیں۔ ان گھنٹوں میں اگرچہ تم زیادہ کمائو گے۔ لیکن ۴۰ روپیہ ماہوار ہی کا حساب قائم رکھو تو دوسو ستر روپے بائچ آنے ہوتے ہیں۔ گویا تم تھوڑی سی محنت گوارا کر کے اوجھڑی کے اوقات کو کارآمد بنا کر اپنی آمدنی میں تقریباً تین سو روپے سالانہ کا اضافہ کر سکتے ہو۔ پھر یہ بھی نہیں کہ یہ تغیر تہیں کچھ شاق گذرے کیونکہ تمہارے پاس آرام و آسائش اور دنیا کی دوسری مصروفیتوں کے لئے روزانہ ۱۶ گھنٹے باقی رہتے ہیں۔

اب سوال یہ ہے کہ اگر محنت و وقت سے کام لینے کے لئے آمادہ ہوں تو کیا کام اختیار کریں۔ اس کا جواب دو تین شبانہ روز کے غور سے آپ خود دے سکتے ہیں۔ سوچئے کہ آپ میں کیا قابلیت ہے۔ آپ ایسا کیا کام جانتے ہیں کہ اسے اختیار کریں تو دو گھنٹے روزانہ کام کر کے مہینہ میں چودہ پندرہ روپیہ مل جائیں مثلاً آپ نے

ایں اے تک انگریزی پڑھی ہے۔ اور ابھی تعلیم و تعلم کا خواب فراموش نہیں ہو سکا
 تو مناسب کہ بڑا باسٹرنس کے کسی لڑکے کو پڑھانے کی ٹیوشن کر لیجئے۔ کسی تاجر کی
 انگریزی خط و کتابت کا کام دو گھنٹے انجام دیجئے۔ اگر آپ اردو فارسی جانتے ہیں اور
 پڑھا سکتے ہیں۔ تو بہترین طریقہ تعلیم میں مہارت حاصل کیجئے۔ اور لوگوں سے پوچھ کر
 یا اپنی طبیعت سے ایجاد کر کے تعلیم کے ایسے قاعدے تجویز کیجئے۔ جس سے آپ دوسرے
 معلموں کی نسبت ممتاز سمجھے جائیں۔ اور پھر کسی خوشحال آدمی کے رٹکوں کو پڑھائے
 اگر نوشتہ و خواندہ کا مسئلہ مناسب حال نہ ہو تو پھر کسی ہنر کی طرف توجہ کیجئے۔ اگر آپ
 کوئی ہنر نہ جانتے ہوں تو اپنے شہر کے کسی ماہر سے کوئی ہنر جو آپ کیلئے مناسب
 ہو سیکھ لیجئے۔ ایسے ہزاروں ہنر ہیں جو دو تین ماہ کی محنت میں آسکتے ہیں۔ اور جنہیں
 اختیار کر کے دو گھنٹے کی محنت میں آدمی سات آٹھ آنے روزانہ کما سکتا ہے بہر حال
 آپ اپنی حالت سنبھالنا چاہتے ہیں۔ اور سچ مچ اصلاح کے لئے آمادہ ہیں تو کامیابی
 و ترقی کی بہت سی راہیں۔ آپ کو اپنے سنے نظر آئیں گی۔ لیکن یہ بات آپ کو
 یاد رکھنی چاہئے کہ آمدنی بڑھانے کے لئے جو طریقہ آپ تجویز کریں گے۔ اس میں
 ان دو باتوں کے بغیر کامیابی و ثواب ہے۔ یعنی آپ کو حالت موجودہ سے زیادہ محنت
 کرنی پڑے گی۔ اور آپ کے لئے حالت موجودہ سے بڑھ کر دقت کی احتیاط لازمی
 ہوگی۔ چند روز کے بعد یہ ظلم آپ پر خود بخود کھل جائے گا۔ کہ وقت اور محنت
 جب باہم مل جاتے ہیں تو کس طرح چاندی کا ابر فضا میں پھیل جاتا ہے اور
 اس ابر سے کس طرح اشرفیوں کی بارش ہوتی ہے۔

کوئی اشیاءِ بجا دکر کے کامیابی حاصل ہو سکتی ہے

میاں علی حسین بیس روپیہ باہوار کے ملازم تھے۔ شریف و سفید پوش تھے۔ اس لئے قلیل آمدنی میں زندگی کا سہر کرنا محال ہو رہا تھا جو ما دیکھا گیا ہے کہ آمدنی قلیل ہو تو اولاد کو کثیر ہوتی ہے۔ ان کے ہاں بھی یہی حال تھا۔ شادی کو صرف چھ سال کا زمانہ گزرا تھا۔ لیکن خدا کے فضل سے دو لڑکے اور دو لڑکیاں چار بچے گھر کی رونق اور دماغ کے تفکرات کے اضافہ کا باعث تھے۔ اور پانچویں مہان کی آمد کا پیام علی حروف میں نظر کے سامنے تھا۔ میاں علی حسین حیران تھے کہ کیا کریں اور کینو کرا فلاس و تنگدستی کے گرداب سے اپنی کشتی کو بچائیں۔ زندگی یوں بسر مہدی تھی کہ وہ اور ان کے بال بچے پھیری کے بزاز اور محلہ کے بقال کے رحم پر تھے۔ مہینے پیچھے جب تنخواہ ملتی تھی۔ تو ان دونوں کا حساب کیا جاتا تھا۔ لیکن پھر بھی کچھ نہ کچھ رقم قرض کی صورت میں باقی رہ جاتی تھی۔ ان کے گھر کے سقمہ کی آمدنی ان سے زیادہ تھی۔ دھو بی ان سے زیادہ آسودہ حال تھا۔ اور بھنگی ان سے زیادہ کماتا تھا۔ میان علی حسین اپنی بے بضاعتی سے نہایت رنجیدہ رہتے تھے۔ اور ضرورتوں کے بڑھ جانے سے ہتھکڑی کا احساس جس قدر زیادہ قوی ہوتا گیا۔ اسی قدر زیادہ افسردہ اور طول رہنے لگے۔

وہ بہتیرا چاہتے تھے کہ آمدنی میں اضافہ ہو۔ لیکن کوئی صورت سمجھ میں نہیں آتی تھی۔ تنخواہ بڑھنے کی کوئی امید نہ تھی۔ اور اپنی محدود قابلیت کی بنا پر انہیں اس کا بھی یقین تھا کہ دوسری جگہ اتنی تنخواہ بھی نہیں مل سکتی۔ وہ کورٹ آف وارڈس کے دفتر میں ملازم تھے۔ صبح کو دس بجے جاتے

تھے۔ اور چار بجے واپس آجاتے تھے۔ آخر کار ان کے دل میں رحمت کے فرشتے نے القا کیا کہ باقی ماندہ وقت کسی دوسرے کام میں بسر کرنا چاہئے۔ سوچتے سوچتے انہوں نے طے کیا کہ اگر سکولوں کی سادہ کاپیاں بنا کر فروخت کی جائیں تو شاید کچھ منفعت ہو سکے۔ چنانچہ کتب فروشوں کی دوکان پر جا کر انہوں نے کاپیوں کے نمونے دیکھے۔ اور پھر ایک نئی وضع کا ٹائٹل تجویز کیا۔ جس کی صورت یہ تھی کہ پہلے صفحہ پر ٹگل بوٹے اور طالب علم کے نام درجہ اسکول وغیرہ کے لئے نشانات دوسرے صفحہ پر ایک محنتی و ہونہار طالب علم کا شبانہ روزی پر درگرم۔ مثلاً کس وقت مطالعہ کریں کس وقت اسکول جائیں۔ کس وقت کھانا کھائیں کس وقت آرام کریں کس وقت سو کر اٹھیں۔ وغیرہ درج کیا۔ تیسرے صفحہ پر اوٹان اور پیمانے اور ۹-۱۰ بج کی اسکیل وغیرہ بنوائی یہ نئی وضع کا ٹائٹل چھپوا کر انہوں نے سادہ کاغذ کی کاپیاں بنائیں۔ اور ایک فٹری سے ترشوا کر اسکولوں میں گشت کیا۔ کاپی کی وضع طلبہ و مدرسین میں بہت مقبول ہوئی اور ایک مہینے میں دو ہزار کاپیاں ہاتھوں ہاتھ فروخت ہو گئیں۔ جس سے میاں علی حسین کو سولہ روپیہ کا خالص منافع ہوا۔ اب انہوں نے چار پانچ روپے سرت کر کے ایک چھوٹا سا تنگہ اور دفتری کے کام کے متعلق ضروری سامان خرید لیا۔ اور اپنے گھر کاپیاں طیار کرنے لگے۔ جس سے انہیں آٹھ دس روپے ماہوار کی آمدنی ہو جاتی تھی۔ انہوں نے اس رقم کو ہاتھ نہیں لگایا۔ اور جس طرح پہلے میں روپے میں گذر کرتے تھے اسی طرح آمد و صرف کو قائم رکھا۔ چند ماہ کے بعد میاں علی حسین نے ایک ہڈیگ ایکا دکبا۔ یہ ایک کڈی کا کبس تھا۔ جس میں کتابیں رکھی جاتی تھیں۔ اور بچے اسے ہاتھ میں لٹکا کر اسکول لے جاتے تھے۔ اس کی صورت یہ تھی کہ اس کا ڈھکنا یعنی اوپر کا تختہ سلیٹ کا تھا۔ اندر قلمدان کی طرح ایک لمبا خانہ تھا۔ جس کے ایک گوشہ میں دوات کی جگہ تھی۔ اور باقی ماندہ لمبائی قلم اور پنسل کے لئے مخصوص تھی۔ دوات ایسی

نچوڑ کی تھی جبکہ بٹے یا پلٹ جانے سے روشنائی نہ کر سکے۔ اس خانہ کے علاوہ جو حصہ
تھا وہ کتابیں رکھنے کا تھا۔ کبس پیڑ کی معمولی لکڑی کو صاف کر کے بنا یا گیا تھا۔ پالش
بھی کی گئی تھی۔ ایک طرف ایک فٹ کے پیمانہ کے نقش و نگار تھے۔ کبس کی اندرونی
جانب اور نیچے کے تختے میں طالب علموں کے نئے زرین ہدایتیں رنگین کاغذ پر چھپوا کر
چسپاں کی گئی تھیں۔ میاں علی حسین نے یہ کبس اپنے ہاتھ سے تیار کیا تھا۔ اس پر
بارہ آنے لاگت آتی تھی۔ اور انہوں نے ڈیڑھ روپیہ قیمت رکھی تھی۔ اور جس کبس میں
قلم دوات سب سامان بھی ہوتا تھا۔ اس کی قیمت دو روپے تھی۔ یہ ہینڈ بیگ لڑکوں
میں بے انتہا مقبول ہوا۔ اور سینکڑوں کبس فروخت ہو گئے۔ اس ایجاد سے کافی فائدہ ہوا۔
اور میاں علی حسین کے پاس دو سو روپے کی رقم پس انداز ہو گئی۔ علاوہ برین اب انہیں
مہینے میں پندرہ سولہ روپے کی مستقل بجٹ ہو جاتی تھی۔ اب انہوں نے ایک چھوٹی سی
دوکان کرایہ پر لی اور اسٹیشنری کا سامان بھی کا پیوں اور ہینڈ بیگ کے علاوہ اس
دوکان میں رکھا۔ وہ اپنی دوکان شام کو نہ بجے سے نہ بجے تک کھولتے تھے۔ اور ہر
کافی ہو جاتی تھی۔ رفتہ رفتہ انہوں نے اپنے ہاں درسی کتابوں کا بھی اضافہ کیا اور دو
سال کے بعد وہ سرکاری کتابوں کے ٹھیکہ میں کامیاب ہو گئے۔

اب وہ ملازمت چھوڑ کر باقاعدہ کاروباری بن گئے تھے۔ چند روز کے بعد
انہوں نے قابل مدرسین سے درسی کتابوں کی شرحیں لکھوائیں ایک ماہوار رسالہ
جاری کیا۔ جو طالب علموں کے لئے مخصوص تھا۔ اب ان سب کوششوں کا نتیجہ یہ ہوا
کہ ان کی آمدنی ڈیڑھ سو روپیہ ماہانہ تک پہنچ گئی۔ چونکہ ان کے تعلقات سرسبز تعلیم
سے زیادہ تھے اس لئے بچوں کی تعلیم کا بھی معقول انتظام ہو گیا۔ اس حسن تدبیر کا انجام یہ ہوا کہ
انکا کنہیہ سچی و کبیت سے کلکٹر شہر کے خوش حال اور فانیع البال لوگوں میں شمار ہونے لگا گیا
علی حسین بڑے عاقبت اندیش اور کفایت شعار تھے اسلئے انہوں نے چند روز میں معقول سرمایہ پس انداز کر لیا

کم تنخواہ کے ملازموں کو کیا کرنا چاہیے

حامد حسین دالان میں چار پائی پر بیٹھا ہوا جمعہ پنی رہا تھا۔ صبح جس کی عمر بھی پورے چار سال کی بھی نہ تھی لیکن میں کھیل رہی تھی۔ حامد حسین نے حقہ کا ایک لمبا کش کھینچ کر کچھ دھواں منہ سے اور کچھ دھواں نھنوں سے نکالا۔ اور حقہ کو ایک طرف ہٹا کر چار پائی پر لیٹ گیا۔ اس کے دماغ میں اس وقت اپنی اکلوتی بچی کا خیال تھا اور وہ اپنے دل سے یہ باتیں کر رہا تھا۔ لڑکی ذات بھی کیا ہے۔ چند روز کی مہمان ہر ایا دھن۔ اب چار برس کی ہے۔ زندہ رہی تو دس سال میں چودہ برس کی ہوگی۔ دس سال کا زمانہ آنکھ بند کرتے ختم ہو جائے گا۔ اور پھر اس کے بیاہ کی طیاری ہوگی بیاہ کے تخیل نے حامد حسین کو چپ کر دیا۔ اور تھوڑی دیر کے بعد پھر اس نے اپنی خیالی گفتگو شروع کی۔

”خداوند! کیا ہوگا۔ کیونکہ لڑکی بیاہی جائے گی۔ جہیز کا انتظام کیونکر ہوگا۔ مجھے میں روپے ماہوار تنخواہ ملتی ہے۔ ترقی کی کوئی امید نہیں۔ معمولی لکھا پڑھا ہوں۔ اگر نوکری چھوڑ کر دوسری جگہ قسمت آزمائی کروں تو میں روپے ملنے کی بھی توقع نہیں۔ کوئی اور ذریعہ آمدنی کا بھی نہیں۔ گھر میں کسی طرح کی فضول خرچی نہیں ہوتی۔ لیکن کیا مجال کہ مہینے میں ایک دو روپے کی بچت ہو جائے۔ بچت تو درکنار ایک دو روپے ماہوار ترس ہوں تو میں غنیمت سمجھوں۔ اچھا تو پھر میں کیا کروں۔ وقت پر اگر میں آمد و خرچ کا حساب پیش کر کے معذرت کروں گا تو لوگ مذاق اڑائیں گے۔ اور مجھ کو بے وقوف بنائیں گے آمد و خرچ کچھ ہو۔ لیکن لڑکی کو جہیز دنیا ضروری ہے۔ دنیا میں رہنا ہے تو وہ سب کچھ کرنا پڑے گا جو دنیا میں ہوتا ہے۔“

حامد حسین پھر کچھ سوچنے لگا۔ اور دیر تک خاموش رہنے کے بعد اس نے پھر خیال آرائیوں کی ابتدا کی ”اچھا تو پھر میں آمدنی بڑھانے کی کوئی تدبیر نکالوں۔“

حامد حسین کو منجن کا ایک نسخہ معلوم تھا جس کے اجراء یہ تھے۔ رشیہ کا کوئلہ باریک پسایا آدھ پاؤن بھٹکری بریاں ۳ ماشہ مصطلکی روپی ۳ ماشہ۔ عاقرقڑ ۳ ماشہ کالی مرچ ۶ ماشہ۔ نمک لاہوری ۶ ماشہ۔ وہ ذاتی تجربہ کی بنا پر اس منجن کے فوائد سے آگاہ تھا۔ وہ جانتا تھا کہ یہ منجن دانتوں کو خوب صاف اور مضبوط کرتا ہے۔ مسوڑھوں کی رطوبت دور کرتا ہے۔ اور بہت سے عوارض سے محفوظ رکھتا ہے۔ پس اس نے اگلے مہینے کی تنخواہ ملنے پر دس روپے اس کام کے لئے اکٹھے کر لئے۔ خوبصورت لیبل چھپوائے ٹین کی ڈبیاں بنوائیں اور ان میں منجن کی مناسب مقدار بھر کر اور لیبل لگا کر اپنے شہر کے دوکانداروں کے پاس چار چار پانچ ڈبیاں کھدیں۔ اور ساتھ ہی ایک بورڈ اس دوکان پر آویزاں کر دیا۔ جس میں منجن کی خریداری کی طرف توجہ دلائی گئی تھی منجن کے کبس کی قیمت چار آنے تھی۔ ایک مہینے کے بعد حامد حسین نے دوکانداروں سے دریافت کیا تو معلوم ہوا کہ سب پچاس کبس فروخت ہوئے جس کے معنی تھے کہ حامد حسین کو زور سے چھ آنے ملے۔ کیونکہ وہ پچیس فیصدی دوکانداروں کو کمیشن دیا کرتا تھا۔ یہ رقم وصول کر کے حامد حسین نے پانچ روپے تو خانگی قرض میں دیدیئے اور باقی رقم کا اور منجن طیار کیا اگلے مہینے چالیس کبس فروخت ہوئے۔ حامد حسین نے اس مہینے باقی ماندہ ۵ روپے بھی خانگی قرض کے ادا کر دیئے۔ اور جو رقم بچی اس کا منجن طیار کیا۔ اب منجن کی مقدار زیادہ تھی۔ اس لئے اس نے شہر کے دوسرے دوکانداروں کے پاس بھی اپنا مال رکھا۔ رفتہ رفتہ شہر میں حامد حسین کا ”کالا منجن“ خوب مشہور ہو گیا۔ اور اگرچہ منجن کا ایک کبس تین ماہ کے استعمال کے لئے کافی تھا۔ لیکن پھر بھی مہینے میں پچاس ساٹھ کبس ضرور فروخت ہو جاتے تھے۔ کالا منجن درحقیقت مفید تھا۔ اور جن لوگوں نے چند روز اسے

استمال کر لیا۔ وہ اس کے مستقل گاہک بن گئے۔ جیسا کہ چیتے ہوئے مال کے نقال تجارت پیدا ہو جاتے ہیں۔ حریفوں لوگوں نے کالے منجن کی نقالی کی۔ لیکن حامد حسین کے مقابلہ میں انہیں کامیابی اور فروغ حاصل نہیں ہوا۔

ایک سہ ماہی کے بعد حامد حسین کو اپنے کام میں فائدہ ہونے لگا تھا اور مہینے میں آٹھ دس روپے بچ جاتے تھے۔ لیکن وہ اس روپے کو نہ گھر میں رکھتا اور نہ بیوی بچوں یا دوست اقربا کو اس کی خبر کرتا تھا۔ جو کچھ ملتا تھا۔ وہ ڈاکخانہ میں جمع کر دیتا تھا۔ منجن کی طیاری میں اس کے چار دن صرف ہوتے تھے۔ اور وہی چار دن مہینے میں آٹھ چھٹی ملتی تھی۔ ایک ہزار کو وہ منجن بناتا تھا۔ دوسروے اتوار کو منجن کبھوں میں بھر کر لیبیل لگاتا تھا۔ تیسرے اتوار کو وہ اپنا مال دوکانداروں میں تقسیم کرتا تھا۔ چوتھے اتوار کو وہ دوکانداروں سے دام وصول کرتا تھا۔ اس کی بیوی اکثر پوچھتی تھی کہ اس منجن کے دلم تم کیا کرتے ہو اور جب وہ جواب میں کہتا تھا کہ جو دام ملتے ہیں ان سے دوسرے بار کے لئے دوامول لے آتا ہوں۔ تو اس کی بیوی کہتی کہ پھر اس در دوسری سے کیا فائدہ۔

بہر حال گیارہ برس کا زمانہ گزر گیا۔ صالحہ جوان ہو گئی۔ اس کی نسبت بھی بڑھ گئی۔ شادی کی طیاریاں ہونے لگیں۔ لیکن حامد حسین کے ہاں ایک پیسہ نہ تھا۔ اس کی بیوی غم و فکر میں تمام رات بیدار رہتی اور شوہر سے پوچھتی کہ اب کیا کرنا چاہئے۔ میں نے تمام عمر میں ڈیڑھ سو روپے جمع کیا ہے۔ میرے پاس ڈیڑھ دو سو کا ذخیرہ ہوا کچھ برتن ہیں۔ اب تم دو ڈھائی سو روپے کسی سے قرض لو تو ہم جیسے بنے اپنی گڑیا کو سنبھال دیں۔ حامد حسین اپنی بیوی کی باتیں سنتا تھا۔ لیکن کچھ جواب نہیں دیتا تھا۔ بیوی اس کی خاموشی سے بعض اوقات برا فروختہ اور بعض اوقات رنجیدہ ہو کر رونے لگتی تھی آخر جب شادی میں ایک ماہ کا عرصہ رہ گیا تو حامد حسین نے ڈاکخانہ سے روپیہ نکالا اور پندرہ سو روپے کی رقم اپنی بیوی کے سامنے رکھ کر کہا کہ اب تم اپنی گڑیا کو

جس طرح چاہو سمجھا اور یہ اس منہج کی میت ہے جس کے متعلق تم اکثر مجھ سے سوال کیا کرتی تھیں *

تعلیم یافتہ لوگوں کی مالی حالت سمجھنے کی تدبیر

ہندوستانی مسلمانوں میں ایسے اشخاص کی تعداد لاکھوں سے تجاوز ہے جو اپنی مادری زبان کے علاوہ کوئی علمی زبان مثلاً فارسی، عربی یا انگریزی جانتے ہیں ایسے مسلمان بھی ہوں گے جو کئی کئی زبانیں جانتے ہیں لیکن ایسے اشخاص بہت کم ہیں جو ان زبانوں کی واقفیت سے بذات خود کچھ فائدہ اٹھائیں یا اپنے انسا کے وطن کو فائدہ پہنچائیں۔ اس میں شک نہیں کہ بعض اشخاص میں دوسری زبانوں کا واقف ہونے کے باوجود ادبی واقفیت اور صلاحیت نہیں ہے لیکن ان لوگوں کی تعداد بھی کچھ کم نہیں ہے۔ جو اپنے اندر ہر طرح کی ادبی و علمی استعداد و صلاحیت خوابیدہ رکھتے ہیں۔

پس تعلیم یافتہ اشخاص اگر ترقی کرنی چاہتے ہیں تو اپنے موجودہ مشاغل کو چھوڑ کر رکھ کر ایک نہ ایک علمی مشغلہ اختیار کر سکتے ہیں۔ میرے ایک دوست ہیں جن کو ترقی کا شوق بلکہ جنون ہے وہ گریجویٹ اور وکیل ہیں۔ وکالت کچھ زیادہ کامیاب نہیں اس لئے چاہتے ہیں کہ کوئی ایسا مشغلہ اختیار کریں جو علمی ذوق کو قائم رکھتے ہوئے کسی قدر زرخیز بھی ہو چنانچہ انہوں نے انگریزی زبان سے کئی کتابوں کا ترجمہ کیا لیکن پڑا قی کی وجہ سے وکیل صاحب نے ایسی کتابوں کے ترجمہ میں وقت ضائع کیا جو پبلک کے لئے نہ دھچپ ہیں۔ نہ چنداں مفید ورنہ وہ شہرت عزت اور روپے کا فائدہ اٹھاتے ہیں نے وکیل صاحب کا واقعہ یہاں اس لئے قلمبند کیا کہ میرا مضمون پڑھ کر جو لوگ کام کے

لئے آمادہ ہوں وہ اپنے لئے کوئی ایسا مشغلہ تجویز نہ کریں جس میں ان کا وقت ضائع ہو۔ اور فائدہ حاصل نہ ہو۔

فرض کیجئے ایک شخص انگریزی داں ہے۔ انگریزی سے اردو میں ترجمہ کرنے کی قابلیت رکھتا ہے کسی دفتر میں ملازم ہے۔ ساٹھ شہروپے ماہانہ تنخواہ ملتی ہے۔ چھ سات آدمیوں کا خرچ اس کے ذمے ہے۔ وہ بڑی شکل سے اپنی سفید پوشی کو قائم رکھ سکتا ہے۔ چند روز کے بعد لوگوں کی تعلیم اور روٹیوں کی شادی کے لئے اسے معقول رقوم کی ضرورت پیش آنے والی ہے۔ بیچارہ چاہتا ہے کہ آمدنی بڑھائے اور کچھ روپیہ بچائے لیکن نہ آمدنی بڑھنے کی کوئی صورت ہے۔ اور نہ مصارف گھٹنے کا کوئی موقع ہے۔ وہ اکثر پریشان اور فکر مند رہتا ہے۔ فرمائیے اسے کیا کرنا چاہئے۔

جب اسے یہ معلوم ہے کہ انگریزی سے اردو میں ترجمہ کر سکتا ہے۔ تو اپنی اس قوت سے کام لینا چاہئے۔ اگر وہ ایک لٹری ذاق کا آدمی نہیں ہے تو اسے چاہئے کہ عدالتی کاغذات کا ترجمہ کیا کرے۔ اور اپنے اخلاق اور کمزوری کی بنا پر ان خاص متعلقہ کے دلوں میں رسوخ پیدا کر کے ضرورت کے لائق کام حاصل کر لیا کرے۔ لیکن اگر وہ لٹری ذاق رکھتا ہے۔ تو اس کے لئے میدان بہت وسیع ہے۔ وہ کار آمد اور مفید کتابوں کے ترجمے کر کے اپنی آمدنی کو کافی حدوں تک بڑھا سکتا ہے۔ اگر اسے کم سے کم اجرت بھی ملے تو وہ دو تین گھنٹہ روزانہ کام کر کے پچیس تیس روپے کے بعد اپنی آمدنی میں اضافہ کر سکتا ہے۔ جن لوگوں نے کبھی اس کام کو نہ کیا ہو۔ اور اچھے ترجمے کی مشق نہ رکھتے ہوں۔ ان کو چاہئے کہ کسی قابل آدمی کو اپنا استاد بنا کر ضروری نکات سے آگاہی حاصل کر لیں۔ کام کرنے کی آسان صورت یہ ہے کہ پہلے کسی تجارتی کتب خانہ اور دارالاشاعت سے معاملہ طے کر لیا جائے۔ اس کے بعد ایک مخصوص فرمائش کے ماتحت کام شروع کر دیا جائے اگر ایسا نہ ہو سکے تو پبلک مفاد و مذاق کو پیش نظر رکھ کر خوبی کسی کتاب کا ترجمہ کرنا چاہئے

ایک اچھے ترجمہ کے گاہکوں کی کمی نہیں ہے۔ انگریزی زبان میں ہزاروں ایسی کتابیں موجود ہیں کہ اگر اردو میں ان کا ترجمہ کیا جائے تو نہایت مفید اور دلچسپ سمجھا جائے۔

یہی آسانیاں عربی داں لوگوں کو حاصل ہیں۔ اگر وہ عربی زبان سے اردو زبان میں خیالات منتقل کرنے پر قادر ہیں تو ان کے لئے تمام عمر کام کی کمی نہیں ہے علوم و فنون کا ایک بڑا ذخیرہ ان کے سامنے ہے۔ وہ ہزار ہا مفید کتابیں طیار کر سکتے ہیں۔ اگر وہ کسی دفتر یا کسی مدرسے میں ملازم ہیں تو ملازمت کے باقی ماندہ اوقات میں اپنی آمدنی کو بڑھانے کے لئے کام اختیار کر سکتے ہیں۔

خلاصہ یہ کہ اگر انسان دوسروں کا دست نگر ہونے اور دوسروں کے دروازہ پر دستک دینے کی جگہ اپنے خوابیدہ جوہروں کو بیدار کرے اور اپنی مخفی صلاحیتوں کو ابھارنے کی کوشش کرے تو وہ نہ صرف اپنی آمدنی کو بڑھا سکتا ہے۔ بلکہ ہر طرح کی کامیابی و ترقی حاصل کر سکتا ہے۔

کامیابی کی مثالیں

ذیل میں کامیابی کی چند مثالیں فلسفہ کی جاتی ہیں جن کو پڑھ کر طالبانِ متولِ اندازہ کر سکیں گے۔ کہ انہیں کیا طریق عمل اختیار کرنا چاہئے۔ اور وہ کون سے وسائل ہیں جو انہیں اس مقصد میں کامیاب کر سکتے ہیں۔

ایک مزدور کیونکر لکھ پڑتی بنتا ہے

میاں فیضو جب اپنے وطن مالوت قصبہ .. ضلع .. سے دہلی میں آئے تو اعضائے بدن کے سوا کوئی چیز ان کے پاس نہ تھی۔ غنیمت یہ کہ گرمی کا موسم

تھا۔ ورنہ پہلے دن ہی انہیں ایک کمپنی کے لئے دہلی کی سیر حتمی کا امتحان لینا پڑتا۔ بارے پہلی رات انہوں نے ریوے مسافر خانہ میں بسر کی۔ علی الصباح سمت آزمائی کے لئے روانہ ہوئے۔ جامع مسجد کے قریب پہنچے۔ ایک جگہ سماروں اور مزدوروں کا ہجوم دیکھا خود ہی وہیں بیٹھ گئے۔ ایک مہار ان کے متاع کار بنے والا تھا۔ اسے ان کے ساتھ بڑی ہمدردی پیدا ہوئی۔ آٹھ بجتے بجتے مزدوری ملی۔ اور یہ آٹھ آنے یومیہ پر اس مہار کے ہمراہ روانہ ہوئے کام سخت تھا۔ لیکن میاں فیضو کے بازو بھی خاصے توانا تھے۔ دن بھر کی محنت معمولی بات نہ تھی۔ لیکن اٹھارہ انیس سال کی عمر کا جوان خون محنتوں کو اس طرح لئے پھرتا ہے جس طرح سمندر ڈاک کے ہزار کور۔ بارے شام کو آٹھ آنے وصول ہوئے۔ ان کو مستعد اور مضبوط دیکھ کر کام لینے والے نے دوسرے دن آنے کی تاکید کی۔ یہ مہار کے ہمراہ اس کی فروگاہ پر پہنچے۔ چھ پیسے میں پیٹ کو دھو کا دیا اور سارے چھ آنے حفاظت سے رکھ چھوڑے۔ میاں فیضو کو پہلے ہی دن یہ احساس پیدا ہوا کہ انہیں آٹھ آنے ملے۔ اور معمار نے اتنے ہی وقت میں ڈیڑھ روپیہ کمایا چنانچہ اب وہ اس کے درپے ہوئے کہ معمار کی کام سیکھنا چاہئے۔ انہوں نے اپنے موطن کو ہاتھ پاؤں دبا کر کام سکھانے کے لئے آمادہ کر لیا۔ اور سال بھر میں معمار کی کے نشیب و فراز سے واقف ہو کر ڈیڑھ روپیہ روز کمائے گئے۔ اب ان کے پاس ڈیڑھ سو سو کی رقم بھی پس انداز ہو گئی تھی۔ اس اثنا میں انہیں میونسپلٹی کے ایک اہلکار کا مکان بنانے کا اتفاق ہوا۔ وہ اہلکار ان سے بہت خوش تھا۔ اس کی وساطت سے انہوں نے تعمیر کا ایک ٹھیکہ لیا جس میں مزدوری کے علاوہ ڈھائی تین سو کی رقم بطور منافع حاصل ہوئی۔ اس نئے تجربہ نے ان کے لئے بہت سی راہیں کھول دیں۔ یہ مہار سے ٹھیکہ دار ہو گئے۔ چونکہ اپنے ہاتھ کا کام تھا۔ اس لئے دوسروں کی نسبت انہیں خاطر خواہ نفع ہوتا تھا۔ تین چار سال کے عرصہ میں ہزاروں روپیہ پس انداز کر لیا۔ کیونکہ اگر خرچ نہ ہو تو ایک معمولی

آدمی اتنا روپیہ کما لیتا ہے۔ جو اس کی بساط سے بہت زیادہ ہوتا ہے۔ اب ان کو لکھنے پڑھنے کی سوچھی ایک معلم کو ملازم رکھ کر چند روز میں نوشت و خواندگی مہارت حاصل کی اور سیاں فیضو سے باون فیض البدین گئے۔ اپنی دونوں دہلی میں سرکاری تعمیرات کا ایک بڑا کام چھڑا اور باون صاحب کو خوش قسمتی سے اس کا ٹھیکہ مل گیا۔ اس ایک ٹھیکہ نے انہیں لکھتی بنا دیا۔ اب وہ عیش کی زندگی بسر کر رہے ہیں اور موٹروں میں اڑے پھرتے ہیں۔ تم باون فیض البدین کی زندگی پر غور کرو۔ انہوں نے جو ترقی کی ہے اس کا باعث کفایت شناری ہے۔ ترقی کا شوق۔ اور اس شوق کے مطابق محنت۔ یہ سمجھو کہ میں کس موقع سے فائدہ اٹھانا چاہتا ہوں۔ حوصلہ مندی اور سرگرمی ہے جس شخص میں یہ صفات موجود ہوں وہ دہلی میں بہ یک بینی دو گوش آ کر چند سال میں لکھتی بن سکتا ہے کیونکہ محنت و مہمت کے دروازے ایک شخص کے گزرنے کے بعد دوسروں کے لئے بند نہیں ہو جاتے۔

گھر بیو تجارت کے ذریعہ ترقی

میاں بیوی میں آدمی رات تک آمدنی کی قلت پر بحث ہوتی رہی۔ اور اس کو ترقی دینے کی کوئی تدبیر کسی کی سمجھ میں نہیں آئی آخر میاں نے کہا کہ تم گھراؤ نہیں بن سکتے تھیں کوئی معقول تدبیر بتاؤ گا۔ اتنا کہہ کر میاں نے بیوی کو تو خانگی اور سو جانے پر مجبور کیا لیکن خود گھنٹوں صورت حال پر غور کرتا رہا۔ آخر صبح اٹھ کر اس نے بیوی سے کہا کہ لو آمدنی بڑھانے کی تدبیر میری سمجھ میں آگئی۔ لیکن اس مقصد کے لئے کسی قدر مجھے اور زیادہ تر تم کو کچھ زحمات گزار کرنی ہوں گی بیوی نے کہا میں بہر زحمت کے لئے تیار ہوں۔ تم بتاؤ کیا تدبیر تمہاری سمجھ میں آئی ہے میاں

نے کہا کہ تم مجھے اپنے گھر کا خرچ لکھو اور بھر تدبیر بتاؤں گا۔ چنانچہ بیوی سے پوچھ پوچھ کر
 میاں نے اس طرح فرد حساب تیار کی کہ آٹا روزانہ ڈھائی سیر۔ مہینے میں ایک من ۵ سیر
 مکڑی روزانہ دو آنے کی مہینے میں پونے چار روپے کی سستی کا تیل روزانہ ایک آنہ کا مہینے
 میں ایک روپیہ چودہ آنے کا وغیرہ صرف ہوگا۔ اسی طرح تمام ضروریات کی ایک فہرست
 بنائی اور پھر روزانہ خرچ کو ماہانہ پر اور ماہانہ کو سالانہ پر تقسیم کیا۔ کل صرف چھ سو روپے سالانہ
 قرار پایا۔ لیکن گھر میں آمدنی آتی تھی وہ سات سو میں روپے حتیٰ۔ آمدنی کی صرف یہ
 صورت تھی کہ میاں ایک دفتر میں ساٹھ روپے ماہوار کے ملازم تھے۔ تنخواہ کے علاوہ
 کوئی سفعت نہ تھی۔ دفتر اس قدر دور واقع تھا اور کام کی یہ کثرت رہتی تھی کہ ملازمت کے
 فرائض ادا کرنے کے بعد کوئی اور کام نہیں کیا جاسکتا تھا۔ ساٹھ روپے ماہانہ کی جو رقم آتی
 تھی اس میں کچھ پس انداز ہونا تو درکنار آٹھ دس روپے اور کبھی اس سے بھی زیادہ قرض
 ہو جاتا تھا۔ سود و سوریے کا قرض ہمیشہ چڑھا رہتا تھا۔ اور میاں بیوی اپنے احساس
 کی وجہ سے ہمیشہ رنجیدہ رہتے تھے۔ وہ نہ تو خوش ہو کر کوئی اچھا کھانا کھاتے تھے اور نہ
 خوش ہو کر کوئی اچھا کپڑا پہنتے تھے۔ کیونکہ ان کو قرضداری کی ندامت ہر وقت افسردہ رکھتی
 تھی۔ بہر حال میاں نے سال بھر کے مصارف کا اندازہ کر کے بعد سال بھر کے وعدہ پر
 ایک دوست سے چھ سو روپے قرض لئے اور بیوی سے کہا کہ یہ چھ سو روپے کی رقم ہے
 تم کو شنت بان اور شرکاری وغیرہ کو چھوڑ کر تمام چیزیں سال بھر کے خرچ کی خرید کر لو لیکن
 ہر چیز اس کی فصل پر اور مناسب موقع پر منگاؤ۔ بیوی نے اس حکم کی تعمیل کی۔ گہو فصل
 کے موقع پر ۲۵ من خرید کے گئے۔ دالیں۔ چاول۔ پیاز۔ لہسن۔ دھنیا غرض ہر شے اپنے
 وقت پر بچائی منگائی گئی۔ اور احتیاط کے ساتھ رکھی گئی۔ کتنا۔ چھالیہ۔ نوگند۔ الائچی وغیرہ
 چیزیں بھی تھوک فروشوں سے اچھی طرح دیکھ بھال کر ایک ساٹھ خرید لی گئیں۔ یہ سب
 سامان پوری حفاظت کے ساتھ مکان کی دو کوٹھریوں میں رکھا گیا۔ پہلے مٹی کا تیل

روزانہ آتا تھا۔ اب کنسٹرمنٹ گائے گئے۔ پہلے دو دو پیسے کے پان عند الضرورت آجاتے تھے اب ڈھولی سے کم نہیں آتے۔ اسی طرح ضرورت کی تمام چیزیں سیروں اور منوں کے حساب سے باقاعدہ خرید کر رکھی جاتی تھیں۔ میاں نے ایک صندوق گولک کی طرح بنا کر بیوی کے حوالے کیا۔ اور فرمایا کہ اس سامان میں سے ہر چیز بازار کے بھاؤ خرید کر جس قدر رقم ہو وہ اس گولک میں ڈال دو۔ اگر بیوی تعلیم یافتہ ہوتی تو شاید ایک باقاعدہ ریکارڈ ہر شے کا رکھنا ممکن تھا۔ لیکن ہشتی سے ایسا نہ تھا۔ تاہم مجموعی حیثیت سے اندازہ دشوار نہ تھا۔ ایک سال ختم ہونے پر حساب کیا گیا تو معلوم ہوا کہ اس ترکیب سے ڈیڑھ سو روپے کی بچت ہوئی۔ جو جنس کی صورت میں موجود تھی۔ میاں بیوی اس طریقہ سے بہت خوش ہوئے اور انہوں نے آئندہ سال بھی اسے جاری رکھا۔ میاں نے منافع کے ڈیڑھ سو روپے اپنے دوست کو دیدیئے اور ان سے اجازت چاہی کہ باقی ماندہ اپنے ساڑھے چار سو روپے ایک سال کے لئے اور رہنے دیں۔ چنانچہ اگلے سال بھی بدستور سابق انتظام کیا گیا۔ اور اس سال چیزوں کی خریداری میں پہلے سے بھی زیادہ کفایت رہی اور سال بھر کے بعد حساب کرنے سے معلوم ہوا کہ اب کے دو سو روپے بچے جو جنس کی صورت میں موجود تھے۔ چنانچہ یہ دو سو روپے بھی قرض میں دیدیئے گئے۔ اب تک یہ کاروبار گھر میں موجود تھا۔ لیکن جب محلہ والوں کو اس کا حال معلوم ہوا کہ ان کے ہاں تمام لوازم زندگی عمدہ سے عمدہ اور بنیوں کی دوکانوں سے کہیں بہتر موجود رہتے ہیں تو انہوں نے پہلے تو بطور قرض بعض اشیاء منگائیں اور پھر بہ قیمت خریداری کی خواہش کی۔ میاں بیوی نے باہم صلاح کر کے اس طریقے کو منظور کر لیا۔ اب کے تمام چیزیں دونی مقدار میں فراہم کی گئیں اور پھر بھی نا کافی ثابت ہوئیں۔ اگلے سال جو گنی مقدار اختیار کی گئی۔ اور پھر منافع کا حساب لگایا گیا۔ تو سال میں آٹھ سو روپے کا منافع ہوا۔ رفتہ رفتہ تمام مکان ایک گودام معلوم

ہونے لگا اور مکان کے رستہ والوں نے آسائش کے ساتھ رہنے کے لئے مکان کی تعمیر میں کچھ اضافہ کیا۔ دو خادمہ عورتیں رکھیں۔ دو سال کے بعد یہ حالت یہی نہ رہی تھی۔ اس خواہ تمام و کمال بچ رہتی تھی۔ اور گھر کی جملہ ضروریات پوری شان و شوکت کے ساتھ اس گھر بلو کار و بار سے پوری ہو جاتی تھیں۔ بلکہ کچھ پس انداز بھی ہو جاتا تھا۔ چھ سات سال کے عرصہ میں گھر کا نقشہ بدل گیا۔ پانچ چھ ہزار کی نقد رقم موجود تھی۔ اور ضروریات روزمرہ میں سے کوئی ایسی چیز نہ تھی جو ہر وقت زیر تصرف نہ ہو۔ حالانکہ کچھ عرصہ قبل یہی وہ گھر تھا کہ اگر روٹی میسر آگئی تو کپڑے کی وقت ہے اور کپڑا بنالیا تو روٹی کی مصیبت ہے۔

ٹوپوں کے کاروبار سے کیونکر ترقی ہو سکتی ہو

عشرت حسین کی عمر ساٹھ اٹھائیس سال کی ہوگی۔ سینسپلی میں پچاس روپے ماہوار پر ملازم تھا۔ مزاج میں کچھ دیانت کچھ بے پروائی تھی۔ اس لئے تنخواہ کے علاوہ آمدنی کی کوئی صورت تھی۔ اور نہ ترقی کی امید تھی۔ شادی کو چار سال کا زمانہ گزر گیا تھا۔ بیوی ہنرمند کسی قدر تعلیم یافتہ اور خوش خصال تھی۔ گو وہیں ایک بچہ تھا۔ پچاس روپے میں بڑی تکلیف سے بسر ہوتی تھی۔ گھر میں ایک ماما تھی جو بازار سے سودا سلف بھی لے آتی تھی۔ اور عشرت حسین جب دروازے پر منڈھے ڈال کر دوستوں کے ساتھ بیٹھتا تھا۔ تو حقہ پان بھی دے آتی تھی۔ اور بیوی کو نچت ویز اور گھر کے انتظام میں مدد دیتی تھی۔ آمدنی کا پانچواں حصہ اس ماما کی نذر ہو جاتا تھا۔ کچھ روپے پراویڈنٹ فنڈ میں کٹتے تھے۔ اور باقی ماندہ رقم میں اندر باہر کا خرچ تھا۔ ایک دن ساجدہ (عشرت کی بیوی) کو ہسائی کے گھر آئی ہوئی جین پسند آئی اور

ایک کرتہ بنانے کا ارادہ کیا۔ لیکن محدود رقم میں اتنی گنجائش نہ تھی۔ جذبہ کو دوبارہ گھسی۔ لیکن اس واقعہ سے میاں بیوی دونوں کو قلق ہوا اور اتنا قلق ہوا کہ رات کو وہ دیر تک اس موضوع پر گفتگو کرتے رہے۔ بیوی کا مطالبہ تھا۔ کہ آمدنی کی بڑھانے کی ترکیب سوچنی چاہئے۔ اور شوہر کا یہ خیال تھا کہ آمدنی بڑھانے کی کوئی صورت نہیں۔ آخر ساجدہ نے سکڑا کر کہا کہ کیا یہ ہو سکتا ہے کہ تم میری ملازمت کو نو عشرت سے کہیں تیار ہوں۔ لیکن پہلے یہ بتا دو کہ کیا کام لوگی۔ ساجدہ نے کہا کہ تمہیں کوئی شریفانہ کام ہی بتایا جائے گا۔ اور ایسا کام ہے تم آسانی سے کر سکو عشرت نے کہیں تیار ہوں۔ کیا تنخواہ ملے گی۔ ساجدہ نے کہا سر دست دس روپے ماہوار کی گنجائش ہے۔ میں کل سے تمہیں بھی ملازم رکھتی ہوں اور اپنے آپ کو بھی ملازم رکھتی ہوں۔ اور میری تنخواہ بھی دس روپے ہوگی۔ پچاس روپے تم کو ملے ہیں بیس روپے یہ ہونگے۔ ستر روپیہ کا مہینہ ہمارے لئے بالکل کافی ثابت ہوگا۔

عشرت حسین بیوقوف تو نہ تھا لیکن اس کے مزاج میں کچھ سادگی ضرور تھی اور اس لئے ساجدہ کی پھیلی اس کی سمجھ میں نہیں آئی۔ ساجدہ کی خاموشی پر اس نے منہ کر کہا کہ "اچھا مذاق ختم ہوا۔ یا ابھی کچھ باقی ہے" ساجدہ نے کہا۔ "نہیں صاحب یہ مذاق نہیں ہے کل صبح سے تم میرے نوکر ہو۔ اقرار کے بعد انکار بھٹک نہیں۔"

دوسرے دن ساجدہ نے اما کا حساب بیباق کر کے اسے رخصت کیا عشرت سے کہا کہ اب آپ بازار سے سودا لائیے اور دن بھر کی ضروریات سوچ کر بتا دیں۔ تاکہ دوبارہ جانے کی ضرورت نہ ہو۔ ایک ہفتہ میں ساجدہ کو معلوم ہوا کہ اما کی علیحدگی سے پندرہ روپیہ ماہوار کی بچت ہوئی۔ کیوں کہ دس روپے مہینہ تو کھلم کھلا اس پر صرف ہوتا تھا۔ اور تقریباً پانچ روپے ماہوار وہ سودے سلف میں ناجائز طور پر وصول کرتی تھی۔ ساجدہ نے سقہ کو بھی موقوف کیا۔ اور شوہر سے کہا کہ کنواں گھر میں موجود ہے۔ میں

خود پانی بھروں گی۔ اور اگر تہیں سرے کمزور ہاتھوں اور چوڑیوں پر ترس آئے تو تم بھی اس محنت میں شرکت کرنا۔ لیکن عشرت نے یہ کام اپنے ذمہ لیا۔ سینے پر دے کا وہ تمام کام جو درزی سے لیا جاتا تھا۔ ساجدہ نے خود اختیار کیا۔ سوچ سوچ کر ان مصارف کو کم کیا جو فضول تھے۔ ان کفایت شعاریوں اور کوششوں کا نتیجہ یہ نکلا کہ مہینہ میں صرف پچیس روپے خرچ ہوئے۔ پہلے سے کچھ بہتر کھایا پیایا گیا۔ اور کسی قسم کی تکلیف نہیں اٹھائی گئی۔ ختم ماہ پر ساجدہ نے صندوقے میں سے دس روپے نکال کر میاں عشرت کے سامنے رکھے اور کہا یہ لیجئے اپنی تنخواہ عشرت نے وہ روپے مسکرا کر حیب میں رکھنے چاہے تو اس نے کہا "یہ نئی بات کیسی؟ تم تو تنخواہ لا کر مجھے دیتے ہو پھر یہ روپے حیب میں کیوں رکھتے ہو؟" چنانچہ عشرت نے روپے اسے واپس کر دیئے ایک سال اسی حال پر گذر گیا۔ عشرت حسین جو ہمیشہ دس بیس روپے کا مقروض رہتا تھا۔ اب اس کے گھر میں تین سو روپے موجود تھے۔

روپیہ انسان کی عقل معاش کو کچھ بڑھادیتا ہے۔ اس لئے عشرت حسین کو یہ سوچ بھی کہ اب کچھ تجارت بھی کرنی چاہئے۔ چنانچہ اس نے بیٹے کے نام سے ٹوپوں کی ایک دوکان پانچ سو روپے کے سرمایہ سے کھولی۔ تین سو روپے تو گھر میں موجود تھے۔ اور ڈو سو روپے اس نے پراویڈنٹ فنڈ سے قرض لئے۔ اس کا قاعدہ تھا کہ پانچ بجے دفتر سے اٹھ کر سیدھا دوکان پر آتا تھا۔ اور پانچ بجے سے آٹھ بجے تک دوکان کھولتا تھا۔ چونکہ مال اچھا تھا۔ قیمت مناسب ہوتی تھی اس لئے چند روز میں دوکان چل نکلی۔ اور کافی کمبری ہونے لگی۔ حساب لگانے سے معلوم ہوا کہ سال بھر کی انٹ پھر میں پانچ سو کا منافع ہوا۔ عشرت حسین اور اس کی بیوی نے باہم متفق ہو کر دوکان کے سرمایہ اور منافع سے ایک مہینہ نہیں لیا۔ سال بھر میں ساجدہ نے تین سو کی رقم بچا کر دو سو روپے تو پراویڈنٹ فنڈ کا ادا کیا۔ اور باقی ماندہ سو روپے

دوکان کے سرمایہ میں بڑھا دیئے۔ یہ سب رقم مل کر دوکان کا سرمایہ گیارہ سو کے قریب ہو گیا۔ اب دوکان میں بہت کافی میل تھا۔ اور اس لئے قدرتی طور پر فروخت پہلے سے زیادہ ہو گئی تھی۔ اگلے سال عشرت حسین نے بیوی کی مخالفت کے باوجود اسے کفایت شعار سے روکا۔ اور پچیس روپے کی جو رقم بچائی جاتی تھی اسے گھر میں بدستور صرف کئے جانے کی ہدایت کی۔ ایک ماہ بھی بیوی کی خدمت اور ہاتھ بٹانے کے لئے ملازم رکھ دی۔ لیکن ساجدہ نے چند ماہ میں سو روپے کی رقم بچا کر سلائی کی ایک مشین خرید لی۔ اور اپنا وہ تمام وقت جو ماما کی وجہ سے بچ رہا تھا ٹوپوں کی سلائی میں صرف کرنے لگی۔ کیونکہ دوکان میں کام بہت کافی تھا۔ اس کا خوشگوار نتیجہ یہ نکلا کہ ماہانہ پچیس روپے سے بھی کچھ زیادہ رقم پس انداز ہونے لگی۔

ادھر دوکان میں دوسرے سال ایک ہزار کا مستحق ہوا۔ جب دوکان کا سرمایہ ڈھائی تین ہزار کے قریب ہو گیا۔ تو عشرت حسین نے بیوی کی صلاح سے ملازمت ترک کر دی۔ پراویڈنٹ فنڈ میں بھی معقول رقم جمع ہو گئی تھی۔ معقول سرمایہ اور باقاعدہ دوکان کھلنے کا حسب دل خواہ نتیجہ نکلا۔ اور چند روز میں عشرت حسین کی آمدنی دو ڈھائی سو روپے ماہوار ہو گئی۔ اور آرام کی زندگی بسر کرنے لگا۔

جلد بندی کے ذریعہ سے کیونکر ترقی ہو سکتی ہے

امیر المہدیگ نے اپنے دو بیٹوں وزیر المہدیگ اور نصیر بیگ کو پانچ پانچ سو روپے ویکریبساط خانے کی دوکان کرائی۔ اس سے زیادہ سرمایہ ان کے پاس موجود نہ تھا۔ پانچ سو روپے میں کیا مال تجارت مل سکتا تھا۔ اور کیا دوکان کی آرائش ہو سکتی تھی۔ لیکن وزیر بیگ اسی پر قانع تھا۔ وہ دوکان میں بیٹھا ہوا مقصد کہانی کی

کتابوں سے دل بہلاتا تھا۔ لیکن نصیر بیگ کو اپنا وقت ضائع کرنا پسند نہ تھا چھوٹی سی دوکان اور وہ بھی نئی کھلی ہوئی۔ بھولے سے کوئی گاہک آگیا ورنہ دوکاندار بے چارہ ہاتھ پر ہاتھ رکھے ہوئے بیٹھا ہے۔ نصیر بیگ عرصہ تک سوچتا رہا کہ اسے خالی وقت میں کیا کرنا چاہئے۔ آخر اس نے کچھ دنوں غور و خوض کرنے کے بعد جلد سازی کا کام شروع کیا۔ وہ اس کام سے صرف اس قدر واقف تھا کہ اس نے اپنے پڑوس میں ایک وفتری کو جلد باندھتے ہوئے دیکھا تھا۔ لیکن چونکہ آدمی ذہین اور کسی قدر لکھتا پڑھا تھا۔ معمولی جلد بندی میں اسے وقت واقع نہیں ہوئی جس جلد کی اجرت عام طور پر چار آنے فی جاتی تھی۔ اس کی اجرت اس کے ہاں تین آنے تھی۔ اسی تناسب سے اور کام بھی ہوتا تھا۔ جس کا نتیجہ یہ نکلا کہ کام بکثرت آنے لگا۔ وہ ان اوقات میں سب کوئی گاہک موجود نہ ہوتا اس کام میں اپنا وقت صرف کرتا تھا۔ اور روزانہ دو تین جلدیں تیار کر لیتا تھا۔ اگر کام زیادہ یا ضروری ہوتا تھا تو سنب کو انجام دیتا تھا۔ رفتہ رفتہ مدارس کے طلباء بھی اس سے جلد بندھوانے لگے۔ اور اس بات سے اسے غیر متوقع طور پر یہ فائدہ پہنچا کہ اسٹینٹری خوب فروخت ہونے لگی۔ نصیر بیگ آدمی موقع شناس تھا اس نے اپنی دوکان میں سوئی بچپک کی جگہ ایسے سامان کا اضافہ شروع کیا جو بچوں کے مطلب اور دلچسپی کا تھا اور کسی دوکان میں بچا طور پر نہیں پایا جاتا تھا۔ مثلاً اس نے گیندیں۔ فٹ بال۔ بالی اسٹک کھلونے وغیرہ اپنی دوکان میں فراہم کئے۔ ان چیزوں کی مستقل فروخت اور جلد سازی کی آمدنی سے اسے پہلے سال ہی کافی منافع ہوا۔ لیکن اس نے اپنے والدین اور بھائی سے یہ راز ظاہر نہیں کیا۔ والدین یہ سمجھتے تھے کہ دونوں بھائی ایک ہی حالت میں زندگی بسر کر رہے ہیں۔ اس بے خبری کی بڑی وجہ یہ تھی کہ نصیر مرزا کے والد پر دیں میں ملازم تھے ان دونوں بھائیوں کو کھانے اور کپڑے کی فکر نہ تھی۔ کیونکہ والدین ان کے کفیل تھے

اور ابھی ان کی شادی نہیں ہوئی تھی۔ وزیر مرزا کی دوکان میں سال بھر میں صرف ڈھائی سو روپے منافع ہوا۔ لیکن نصیر مرزا کے ہاں جلد بندی کی اجرت شامل کر کے ایک ہزار روپے بڑھے۔ جس کا لازمی نتیجہ یہ تھا کہ اس کی دوکان کا سرمایہ پچھلے دو چہند ہو گیا۔ مال بڑھا تو خریداروں کا بڑھنا بھی ضروری تھا۔ نصیر مرزا اگر اب جلد بندی کی فرصت نہ تھی۔ اس لئے اس نے اپنی دوکان سے علی ہوئی ایک چھوٹی سی دوکان لے کر اور ایک دفتری ملازم رکھ کر جلد بندی کا کام اس کے سپرد کیا اور خود دوکانداری میں مصروف رہنے لگا۔ اس نے اسکولوں میں صرفت ہونیوالی کا پیالہ بھی چھپوا لی تھیں اور اپنے حسن اخلاق کی وجہ سے اسکولوں کے طلباء کو اپنا مستقل گاہک بنا لیا تھا۔ نصیر مرزا کی دوکان کے سامنے ایک ٹوفیکٹری تھی اس کے مالک کو کانپور میں ایک معقول نوکری مل گئی اس لئے وہ اپنا سامان اونے پونے بیچنے اور کارگروں کو علیحدہ کرنے پر مجبور ہوا۔ نصیر مرزا کو جب یہ حال معلوم ہوا تو اس نے ڈیڑھ سو روپے میں فیکٹری کا سامان خرید لیا۔ اور کارگروں کو بھی بدستور باقی رکھا۔ نصیر مرزا کے گاہک مستقل اور اس سے کافی مانوس تھے۔ اس نے انہیں فیکٹری کی طرف توجہ دلائی۔ اور فیکٹری کا کام اچھی طرح چل نکلا۔ اسی اثنا میں وزیر مرزا کی غفلت اور تن آسانی اور فضول خرچی سے دوکان کی حالت ابتر ہونے لگی۔ اور بد اخلاقی و بد معاہلی کی وجہ سے نوبت یہاں تک پہنچی کہ دوکان سے اس کا کرایہ بھی نہیں مل سکتا تھا۔ آخر کار اس نے باپ سے اجازت لیکر اپنا سامان فروخت کر دیا اور خود ملازمت تلاش کرنے لگا۔ اسے بد قسمتی سے کوئی اچھی ملازمت بھی میسر نہیں آئی۔

نصیر مرزا نے بھائی کو پریشان حال دیکھ کر اپنی فیکٹری سپرد کر دی۔ اور تیس روپے ماہوار تنخواہ مقرر کی۔ دوسرا سال نصیر مرزا کے لئے پہلے سے زیادہ زرخیز ثابت ہوا۔ اور اسے تقریباً تین ہزار کا منافع ہوا۔ وہ یہ تجارت کے لئے آبجیات کا حکم

رکھتا ہے۔ سرمایہ پاس ہوتا ہے۔ تو تاہر کا دماغ عرش بریں سے اسکیمیں حاصل کرتا ہے۔ نصیر مرزا نے اپنی دوکان کو بہت فروغ دیا۔ اور شہر کے پرانے دوکانداروں میں اس کے حسن کاروبار کے چرچے ہونے لگے۔ اس نے اس قابلیت اور ہمہ گیری کے ساتھ اپنی دوکان میں "میل" جمع کیا تھا کہ کوئی گاہک بشکل اس کے ہاں سے واپس جاسکتا تھا۔ دو تین ہزار روپیہ صرف کر کے اس نے دفتری خانے کے لئے مشنری منگوائی۔ اور جلد سازی کے کام کو ایسی رونق دی کہ شہر میں ایک کارخانہ بھی اس کے مقابلہ کا نہ تھا۔ اور دور دور سے اس کے ہاں جلد بندی کے لئے سرتشہ تعلیم اور مصنفین کی کتابیں آتی تھیں۔ گورنمنٹ کے اکثر محکموں کو اسی کے ہاں سے رجسٹروں اور اسٹیشنری کی سپلائی ہوتی تھی۔ چند روز کے بعد لوگوں کے مشورے سے اس نے چھاپہ خانہ بھی قائم کیا۔ ادب چونکہ اس کے والدیشن نے کریمکان پر آگئے تھے اس کا کام ان کے سپرد کر دیا۔ میاں امیر بیگ نہایت تجربہ کار اور جہاں دیدہ شخص تھے انہوں نے چھاپہ خانہ کا کام خوب سمجھا لیا۔ نوجوان نصیر بیگ کی زرقی کا اندازہ اس امر واقعہ سے ہو سکتا ہے۔ کہ مشاء میں جب تھیں ٹیکس کے لئے اس کے حسابات دیکھے گئے تو اس کا خالص منافع گیارہ سو میں روپے ماہوار قرار پایا۔ اس کامیابی و خوش حالی کے حصول میں صرف دس سال کا زمانہ صرف ہوا ہر نوجوان جو پانچ سو روپے کے سرمایہ کے ساتھ اپنے دست و بازو میں طاقت و دل میں ہمت اور دماغ میں صلاحیت رکھتا ہے۔ نصیر مرزا کی طرح دس سال کے اندر کھیتی بن سکتا ہے +



ٹھیکداری کے ذریعہ سے کیونکر ترقی ہو سکتی ہے

ایک غریب لڑکا شمشاد علی نام مراد آباد میں رہتا تھا۔ غربت صرف انسان ہی کو خاک میں نہیں ملائی۔ اس کے نام کو بھی بگاڑ دیتی ہے چنانچہ سب اسے ”شمر“ کہا کرتے تھے۔ شمر کی عمر مشکل سے سولہ سترہ سال ہوگی۔ اس نے ایک حرف لکھا پڑھانا تھا اور اس کے دماغ کو علمی اخلاقی تربیت کا موقع نہیں ملا تھا۔ لیکن اس کے باوجود فطرتی طور پر وہ نہایت سنجیدہ معاملہ فہم اور نیک تھا۔ وہ اپنی بیوہ والدہ کے زیر سایہ عمر کی منزلیں طے کر رہا تھا۔ اور گو اس کے کانوں تک یہ صدا نہیں پہنچی تھی کہ

”جنت کے رضائے مادران ست اندر تہ پائے مادران ست“

تاہم وہ اپنی ماں کی اطاعت و خدمت پر کام پر مقدم سمجھتا تھا۔ دل شکستہ ماں جسے بیٹے سے کمال محبت تھی۔ اس کی سعادت مند یوں اور خدمتوں سے متاثر ہو کر ہر وقت دست بدعا رہتی تھی صبح کو جب وہ فرضیہ سحر سے فارغ ہوتی تو جانااز سے اٹھنے سے پہلے اپنے اکلوتے بچے کے لئے جناب الہی میں دعائیں مانگتی۔ اس کی یہ بے اختیار دعائیں سرگوشیوں کی صورت میں نہیں ہوتیں بلکہ وہ باوازا بلند کہتی تھی کہ ”خدا یا میرے شمشاد کو دولت دے۔ عزت دے۔ تیرے خزانہ میں کمی نہیں۔ اس کے افلاس کا دامن اشرفیوں سے بھرو دے۔ تیری قدرت سے بعید نہیں اسے باغ و زمین عطا کر۔ اپنی شان کرم دکھا اور اسے خدم حشم اور سواریاں مرحمت کر۔“

ضعیف العمر بیوہ کی یہ غمخوارانہ صدائیں تنگ و تاریک مکان کی محدود فضا سے نکل کر دور تک پہنچتیں اور پڑوسی بھی سنتے تھے۔ جن میں زیادہ تر جاہل کارگر تھے۔ اور وہ اپنے گھروں میں ان درخواستوں کا مضحکہ کرتے تھے کیونکہ

سٹو مجھے غریب۔ ان پڑھ اور ناقابلِ رٹ کے کے متعلق کسی کو خیال بھی نہیں ہو سکتا تھا کہ وہ باغات و مکانات کا مالک ہو سکتا ہے۔ اور کوئی ایسا دن بھی آنے والا ہے کہ اس کا حساب بنکوں میں کھلا ہو گا۔ اور اس کے ہاتھوں سے روپے اشرفیوں کی بارش ہو کرے گی۔

سٹو پڑوس کے ایک کارخانہ میں جس میں مراد آبادی برتن طیارے جاتے تھے کام کرتا تھا۔ اور دن بھر کی محنت و جانفشانی کے بعد اُسے دو تین آنے پیسے مل جاتے تھے۔ وہ اس آمدنی میں جس طرح رہ سکتا تھا۔ وہ اس کے کٹیف اور نامکمل لباس سے ظاہر تھا۔ جب وہ کارخانہ میں کام کرنے کے لئے جاتا تھا۔ تو اس کے پڑوسی کا رنگہ مذاق اڑاتے تھے۔ اور اس کی ماں کے دعائیہ الفاظ کا اعادہ کر کے اُسے شہراتے تھے۔ ان مضحکوں کا اُسے روز سامنا ہوتا تھا۔ آخر ایک دن اس کی طبیعت متعل ہو گئی۔ غیرت اس کے دل میں موجزن ہوئی اور اس نے اپنی والدہ کی اجازت لے کر کارخانہ کا کام چھوڑ دیا۔ اور تعمیرات کے ایک ٹھیکہ دار کے ہاں ملازمت اختیار کی۔ اُسے جو خدمت سپرد کی گئی تھی اس کے لئے وہ نہایت موزوں ثابت ہوا۔ ٹھیکہ دار اس کی محنت استعداد اور دیانت داری سے نہایت خوش ہوا۔ رفتہ رفتہ اس نے ٹھیکہ دار کے دل میں اپنے لئے اتنی گنجائش پیدا کر لی۔ کہ اس نے اپنے دیگر ملازمین پر اُسے افسر مقرر کیا۔ اور اس کی تنخواہ میں بھی مناسب اضافہ کر دیا

اب میاں سٹو سٹو نہیں رہے تھے۔ بلکہ انہیں سب شمشاد علی کہتے تھے۔ اُن کی حالت میں نمایاں تبدیلی ہو گئی تھی۔ لیکن اس تبدیلی کے یہ معنی نہیں تھے کہ اس نے کفایت شعاری اور عاقبت اندیشی کی قیمتی صفات ترک کر دی تھیں وہ سلامت روی کے ساتھ اپنی زندگی بسر کر رہا تھا۔ اور اس کے پاس کافی رقم پس انداز ہو گئی

تھی۔ اسی اثنا میں اس نے اپنے ناخواندہ ہونے کا عیب محسوس کیا اور شب کو خالی اوقات میں ایک معلم رکھ کر نوشت و خواند کا سلسلہ جاری کیا۔ آدمی ذہین و طبیع ہٹا اور سب سے بڑھ کر یہ کہ ضرورت اور شوق کی بنا پر کام کر رہا تھا۔ چند روز میں وہ معمولی نوشت و خواند سے واقف ہو گیا۔ شمشاد علی کی اس ترقی سے اس کا آقا نہایت خوش ہوا۔ اور اس نے اسے ہونہار اور ہر طرح مستعد اور ہنسیار سمجھ کر اپنا تمام کاروبار سپرد کر دیا۔

شمشاد علی کو اس قدر مختار بنے ہوئے دو سال کا زمانہ ہوا تھا کہ ٹھیکیدار نے انتقال کیا۔ اس حادثے سے وہ بہت متاثر ہوا۔ پہلے تو اس کا ارادہ ہوا کہ کوئی دوسری ملازمت تلاش کرے، لیکن پھر اس نے سمیت سے کام لیا۔ ٹھیکیداری کے نشیب و فراز سے وہ اچھی طرح واقف ہو گیا تھا۔ محکمہ انجینئری کے افسر بھی اس کی کارکردگی سے نہایت خوش تھے۔ اور سب سے بڑھ کر یہ کہ بقدر ضرورت سرمایہ بھی کفایت شعار یوں کی بنا پر اس کے پاس موجود تھا۔ جس سے اس نے ٹھیکہ داری کا سلسلہ بدستور باقی رکھا۔ کامیابی ہمیشہ سے محنت و دیانت کی کینئر چلی آتی ہے۔ چند روز میں شمشاد علی کی دنیا بدل گئی۔ اس نے اپنی ذاتی قابلیت اور مہارت کی وجہ سے خدمات مفوضہ کو نہایت خوش اسلوبی کے ساتھ انجام دیا اور ہر کام میں خاطر خواہ منافع ہوا۔ آخر کار وہ دن بھی آگیا کہ اس کی والدہ کی دعاؤں نے عملی صورت اختیار کی۔ اور دولت و ثروت کی وہ تمام سرمتیں جو مستقبل کے دامن میں خوابیدہ تھیں یکے بعد دیگرے اس کے دل میں جلوہ آ رہی ہوئی لگیں۔ اب وہ باغ و زمین کا بھی مالک ہے اسکے تصرف میں شاندار مکانات اور صبارتار سواریاں ہیں شہر کا بچہ بچہ اس سے واقف ہے اور اب زبان خلق اسے ”شو“ کی جگہ ”مولوی شمشاد علی رئیس“ کے نام سے یاد کرتی ہے۔

پرنی ایشکستہ اشیا کی فروخت کیونکر ترقی ہو سکتی ہے

حیدرآباد میں ایک سوداگر کو گردش روزگار سے پہلے درپے ایسے نقصانات کا سامنا ہوا کہ تمام کاروبار تباہ ہو گیا۔ اور ایک پیسہ پاس نہیں رہا۔ اب اس کے اٹھرنے اور از سر نو ترقی کرنے کی کوئی صورت نہیں تھی۔ سرمایہ کے بغیر تجارت کو ناممکن سمجھا جاتا ہے۔ اس لئے عام خیال یہ تھا کہ تاجر مذکور اب محنت مزدوری یا ملازمت کے ذریعہ سے اپنی ضروریات پوری کرے گا۔ لیکن اس کا اس رائے عامہ کے برعکس تھا۔ وہ تجارت کے لئے سرمایہ کو اتنا ضروری نہیں سمجھتا تھا جس قدر اصول تجارت کی واقفیت کو اور اس بنا پر اس کی ہمت سست نہیں ہوئی اور ایک دفعہ اور اس نے تجارتی فروغ حاصل کرنے کا ارادہ کیا۔

حیدرآباد میں وہ ہر دہائی تھا سلسلہ تجارت کی بنا پر چند اشخاص سے اس کی واقفیت تھی۔ چنانچہ وہ ایک نیک نفس اور مخیر بزرگ کے پاس گیا جو حتی المقدور کسی سائل کو محروم واپس نہیں کرتے تھے۔ اور جہاں تک ممکن تھا ہر حاجت مند کی اعلیٰ قدر مراتب خدمت کرتے تھے۔ تاجر نے ان کی خدمت میں اپنا ماجرا عرض کیا اور امداد کی خواہش کی۔ بزرگ موصوف حال سن کر اندر چلے گئے اور پچاس روپے ایک کاغذ میں لپیٹ کر اس طرح کہ ایک ہاتھ کو دوسرے ہاتھ کی خبر نہ ہو۔ اسے عطا کئے۔ تاجر نے وہ روپے واپس کر دیئے اور کہا کہ میں آپ سے مالی امداد کا خواستہ مند نہیں ہوں۔

اُن بزرگ نے حیرت زدہ ہو کر پوچھا کہ پھر تم کیا چاہتے ہو؟ تاجر نے کہا کہ میں یہ چاہتا ہوں کہ آپ کے گھر میں جو ٹوٹی بھوٹی بیکار اور ضرورت سے زیادہ

چیزیں ہیں وہ مجھے عنایت کر دیجئے۔ تاکہ میں ان کو فروخت کر کے اپنا کام چلاؤں اور صرف آپ ہی نہیں بلکہ اپنے احباب سے بھی مجھے روشناس کر کے سفارش کر دیجئے کہ اپنے گھر کی کچی خالتو اور غیر ضروری چیزیں مجھے عنایت کر دیں۔

بزرگ موصوف نے تاجر کی یہ درخواست قبول کر لی۔ اور ان کے دیگر احباب نے بھی سفارش کو مان لیا۔ کیونکہ معاملہ بہت ہی معمولی اور آسان تھا۔ اب تاجر نے ایک سستی دوکان کرایہ پر حاصل کی اور آٹھ دس گھروں سے ٹوٹا بھوٹا اور خالتو سامان لے کر اس دوکان میں رکھا۔ چار پائیاں تھیں جن میں کسی کی ٹپی نہ تھی کسی کا پایہ نہ تھا۔ کرسیاں اور تپائیاں بھتیس جو ٹوٹ پھوٹ کر سیکار ہو گئی تھیں۔ تاجر نے تمام اشیاء کی ایک فہرست مرتب کی۔ بڑھئی لگا کر پرشے کی مرمت کرائی چار پائیوں کو بنوایا۔ کرسیوں پر پالش کی۔ پرانی چوتیوں کو گٹھو کر نیا کر دیا۔ اس تمام سامان کو قرینے سے لگایا۔ فروخت شروع ہوئی۔ اور رفتہ رفتہ چیزیں بکنے لگیں تو وہ ان کے مالکوں کے پاس پہنچا۔ دام ان کے رو برو رکھ دیئے۔ اور حساب سمجھا کر کہا کہ یہ روپیہ حاضر ہے۔ اس میں سے جو چاہیں آپ لے لیں اور جو چاہیں مجھے دیدیں۔ بعض لوگوں نے اسے بطور کمیشن کچھ دے کر دام لے لئے۔ اور بعض نے ایک پیسہ بھی نہیں لیا۔ تاجر کی خوش معاملگی اور ایمانداری سے سب لوگ بہت خوش ہوئے۔

اس کے بعد تاجر نے مزید سامان کی خواہش کی۔ اب لوگوں نے اسے جیتی سامان بھی جس کو وہ علیحدہ کرنا چاہتے تھے۔ دیدیا۔ جس کی فروخت سے اسے کافی کمیشن مل گیا۔ رفتہ رفتہ تاجر کی دیانتداری اور کارگزاری مشہور ہو گئی اور اس کے پاس جا بجا سے اتنا زیادہ سال آنے لگا کہ اسے ایک بڑی دوکان مع ایک گودام کے کرایہ پر لینی پڑی۔ اب اس کی ماہانہ آمدنی کافی ہو گئی تھی۔ اس نے

اس تجارتی اصول پر عمل کیا تھا۔ کہ ضروریات روزمرہ ہر کم سے کم رقم صرف کی جائے چنانچہ چند روز میں اس کے پاس کئی سو روپے جمع ہو گئے اس سرمایہ کی مدد سے اس نے از سر نو اپنی قدیم تجارت کا آغاز کر دیا۔ اور تدریجاً کباب خانے کے کام کو کم کر کے اپنے اصلی کام کو فروغ دینے لگا۔ اس تمام جدوجہد میں چند سال کا زمانہ صرف ہوا۔ اور اس کی حالت جیسی تھی ویسی پھر ہو گئی۔

اگر تم تجارت کرنے کے لئے آمادہ ہو اور بچے دل سے آمادہ ہو تو فی الحقیقت تمہیں بھی سرمایہ کی حاجت نہیں۔ اگر تم اپنے طریق عمل سے کسی طرح لوگوں پر ثبات کر دو کہ تم دیا تدار ہو اور معاملات کے صاف ہو تو مدد کرنے والوں کی کمی نہیں لیکن خوب یاد رکھو کہ دیا تدار ہی الفاظ سے ثابت نہیں ہوتی۔ بلکہ عمل سے ثابت ہوتی ہے۔ پس جتنا زمانہ دیا تدار ثابت کرنے میں صرف ہو گا وہ تو ضرور تکلیف کے ساتھ بسر کرنا پڑے گا۔ لیکن اس کے بعد کوئی زحمت و دمانہ ہوگی۔ اگر کسی شخص میں محنت و شغف حسن انتظام اور دیا تدار کی مادہ موجود ہو تو سطور بالا میں جو عملی طریقہ لکھا گیا ہے وہ اس کی کامیابی کا ذریعہ بن سکتا ہے۔ اور کسی سرمایہ کے بغیر وہ چند روز میں اچھا فائدہ کاروباری آدمی بن سکتا ہے۔ بڑے شہروں میں اس طرح کا کاروبار اور بھی زیادہ آسان ہے۔ کیونکہ لوگ عموماً شوقین ہوتے ہیں۔ بسا اوقات غیر ضروری چیزیں بھی خرید لیتے ہیں۔ چیزیں ڈوٹھی بھڑتی رہتی ہیں۔ مکانات عموماً چھوٹے اور تنگ ہوتے ہیں۔ غیر ضروری اور نکستی اشیاء کے رکھنے کو جگہ نہیں ملتی۔ پس اگر کوئی شخص ان کا گاہک ہو تو بہت آسانی کے ساتھ حاصل کر سکتا ہے۔ اور سست و رغبت کی مرمت کے بعد انہیں فروخت کر کے فائدہ اٹھا سکتا ہے۔

چھاپہ خانہ کے ذریعے کیونکر ترقی ہو سکتی ہے

رزاقی پریس کی خوبصورت اور نظر فریب مطبوعات کس کی نظر سے نہیں گزریں لیکن اس پریس کے قائم ہونے کا حال معلوم کر کے لوگ حیرت زدہ رہ جائیں گے اس کے مالک منشی عبدالرزاق اپنے عم زاد بھائی عبدالرحیم کے ہمراہ ترک وطن کر کے ۔۔ شہر میں وارد ہوئے۔ دونوں جاہل تھے۔ کچھ روپے ساتھ لائے تھے جب تک وہ موجود رہے نوکری کی تلاش کرتے رہے۔ لیکن دونوں میں سے ایک کو بھی نوکری نہیں ملی۔ اور زاد سفر ختم ہو گیا۔ ۲۴ گھنٹے کی فاقہ کشی کے بعد محنت مزدوری کی صلاح ہوئی۔ کئی روز تک مختلف قسم کی مزدوریاں کرتے رہے۔ آخر کار تقدیر کا فرشتہ ان کو ایک چھاپہ خانہ میں لے گیا۔ اور دونوں بھائی بیچ گھمانے کے کام پر رکھ لئے گئے۔

آج سے پچیس سال پہلے کی بات ہے۔ اس وقت بیچ گھمانے والے کی مزدوری پانچ چھ آنے اور انتہائی طور پر آٹھ آنے سے زیادہ نہ ہوتی تھی۔ ان دونوں کو چھ آنے روز ملتے تھے۔ کچھ دنوں تک تو ایک ساتھ کھانا پینا رہا لیکن منشی عبدالرزاق جو رس اور عبدالرحیم فصول خرچ تھے۔ اس لئے نباہ نہ ہو سکا۔ اور دونوں الگ الگ کھانے پینے لگے۔ چند روز کے بعد ایک بے عزتی پر مالک مطبع نے عبدالرحیم کو برخاست کر دیا اور وہ کسی دوسرے پریس میں کام کرنے لگا۔ منشی عبدالرزاق اپنی آمدنی کی دو تہائیاں خرچ کرتے تھے اور ایک تہائی بچاتے تھے۔ رفتہ رفتہ ان کو خیال پیدا ہوا کہ اگر میں کچھ لکھنا پڑھنا سیکھتا تو اس سے زیادہ کماتا۔ چنانچہ انہوں نے خالی اوقات میں لکھنا پڑھنا شروع کیا۔ ذہن اچھا تھا۔ اور پھر ذاتی شوق۔ چھ

سات ماہ کی محنت میں بقدر ضرورت نوشت و خواند سے آگاہی ہو گئی۔ منشی جی کے استاد مطبع کے کاہلی نوٹس تھے۔ پس اتنا لکھ پڑھ کر انہیں خوشنویسی سیکھنے کی طرف میلان پیدا لیکن پیچ گھمانے کی وجہ سے ہاتھ سخت ہو گیا تھا۔ اسی اثنا میں مطبع کے چراسی نے استعفا دیا اور انہوں نے بارہ روپے کی آمدنی چھوڑ کر یہ آٹھ روپے ماہوار کی جگہ قبل کر لی۔ اب ان کو کام سیکھنے کے لئے زیادہ وقت ملتا تھا۔ آخر دو سال کا زمانہ اسی حال پر گزر گیا۔ اور وہ اوسط درجے کے خوشنویس بن گئے۔ اس اثنا میں انہوں نے اردو کی کتابیں بطور خود پڑھ کر کسی قدر قابلیت بھی بڑھانی تھی۔ کام کے لئے انہیں باہر نہیں جانا پڑتا تھا۔ مطبع میں کام کی کمی نہ تھی۔ اور وہ کم سے کم اجرت کے باوجود دس بارہ آنے روزانہ کمالیتے تھے۔

منشی عبدالرزاق کے پاس اتنی مدت میں سو سو اسو کی رقم پس انداز ہو چکی تھی ان کے دل میں خیال پیدا ہوا کہ ایک پرئیں قائم کرنا چاہئے۔ اس زمانہ میں پرئیں قائم کرنا چنداں دشوار نہ تھا۔ پچاس روپے میں آسانی کے ساتھ ایک معمولی پرئیں اور تھوڑے خرچہ جاسکتے تھے۔

چنانچہ منشی صاحب نے خدا کا نام لے کر کام شروع کر دیا۔ لیکن کام کی ابتدا اس طرح ہوئی کہ منشی صاحب نے چار روپے ماہوار پر ایک چھوٹا سا مکان حاصل کیا اور پرئیں لے کر اس میں جا بیٹھے۔ دروازے پر ایک بورڈ رزاقی پرئیں کے نام سے لگا دیا۔ اگر کوئی شخص کام لے آیا تو انہوں نے مناسب اجرت پر معاملہ کر کے اور پرئیں کو بلا کر چھو لیا۔ ورنہ خاموش بیٹھے ہوئے کتابت کر رہے ہیں۔

منشی صاحب چونکہ خود کاتب اور مطبع کے کام سے ذاتی طور پر واقف تھے۔ اس لئے ان کے اہتمام میں جو کچھ چھپتا تھا وہ عموماً دیگر مطابع سے ممتاز اور بہت اچھا ہوتا تھا۔ رفتہ رفتہ کام کی عمدگی کا چرچا ہوا اور ضرورت مند خاص طور پر متوجہ ہو گئے۔

کام کے ساتھ ہی روپیہ بھی آیا۔ منشی صاحب نے ایک مزید پرس کا اضافہ کیا اور جب وہ بھی کافی ثابت نہ ہوا تو دوسری پرس اور بڑھائے۔ ملک کا ہر شوقین مصنف اپنی تصنیف اسی پرس میں چھپواتا تھا۔ اور زیادہ سے زیادہ اجرت پر بھی وہ کسی دوسرے مطبع کا رخ نہیں کرتا تھا۔ اب منشی صاحب کے ہاں ہندوستان میں آدمیوں کا مستقل عملہ کام میں مصروف تھا۔ اور وہ باقاعدہ کارخانہ دار بن گئے تھے۔ انکی آمدنی میں پہلے سے بہت اضافہ ہو گیا تھا۔ لیکن مصارف کی مقدار پہلے سے کچھ زیادہ نہیں ہوئی تھی۔ جس کا لازمی نتیجہ یہ تھا کہ سرمایہ کی مقدار ترقی کر رہی تھی۔ دو تین سال کے بعد منشی صاحب نے ایک مکان خرید کیا۔ اور اپنا پرس اس مکان میں منتقل کر لیا۔ ان کے ہاں چونکہ کتابیں بکثرت چھپتی تھیں۔ اس لئے ان کا ذہن کتب فروشی کی طرف منتقل ہوا۔ اور اس کام میں بھی انہیں خاصی کامیابی ہوئی۔ وہ ہر شش ماہی پر ایک جنری شائع کرتے تھے جس کی تعداد اشاعت دس ہزار ہوتی تھی۔ اور اسی کے ذریعہ سے کتابیں فروخت ہوتی تھیں۔

اس قدر واقعات معلوم کرنے کے بعد آج اگر آپ رزاقی پرس دیکھنے کی کوشش کریں تو آپ حیرت زدہ رہ جائیں گے۔ اب وہاں کاٹھ کے پرس نہیں ہیں۔ بلکہ ایک شاندار اسٹیم پرس قائم ہے۔ جس میں پانچ مشینیں آٹھ دس گھنٹے روزانہ کام کرتی ہیں۔ اس پرس کا بیجر دوسروں پر مہوار تنخواہ ہوتا ہے۔ پرس کی ماہانہ آمدنی کا اندازہ ایک ہزار سے کچھ زیادہ ہے۔ اگر آپ کو یاد ہو تو پچیس سال کی مدت منقضي ہونے کے بعد عبدالرحیم کو بھی بچا بیٹا۔ وہ ہنوز ایک چھاپہ خانے میں پیچ گھمانے کے کام پر مامور ہے۔ اور اس کی آمدنی دس بارہ آنے روزانہ سے زیادہ نہیں ہے۔

واشنگ فیکسری کے ذریعہ کیونکر ترقی ہو سکتی ہے

محمد سلیمان کو ارمان تھا کہ ایک بڑے کارخانہ کا مالک بنے لیکن سرمایہ نہ ہونے کی وجہ سے کسی کاروبار کا حوصلہ نہیں کر سکتا تھا۔ اسی اثنا میں اس نے معلومات تجارت کی پہلی جلد پڑھی۔ جس میں اسے معلوم ہوا کہ سرمایہ کے بغیر بھی تجارت ہو سکتی ہے لیکن جو تجارت سرمایہ کے بغیر شروع کی جاتی ہے۔ اس کی ابتدائی صورت تجارت نہیں معلوم ہوتی ساگر کسی درخت کا بیج بوٹیں تو ابتداء صورت دو پتیاں نمودار ہوتی ہیں۔ اور ہر بیج میں عموماً ایک ہی طرح کی چھوٹی یا بڑی دو پتیاں ہوتی ہیں۔ اس کے بعد جو پتیاں نکلتی ہیں وہ اس درخت کو دوسروں سے ممتاز کرنے والی ہوتی ہیں۔ اسی طرح تجارت بے سرمایہ کے پودے میں جو ابتدائی دو پتیاں ہوتی ہیں ان کا نام وقت اور محنت ہے۔ اس کے بعد جو تیسری پتی نمودار ہوتی ہے اس کا نام سرمایہ ہے۔ اور اب یہ پودا تجارت کا پودا کہلاتا ہے محمد سلیمان کے پاس وقت اتنا ہی تھا جتنا کسی شخص کے پاس ہو سکتا ہے۔ محنت کے لئے اس کے دست و بازو کافی تو آتا تھے۔ البتہ اسے یہ خیال تھا کہ اپنے لئے کون سا کام انتخاب کرے۔ اس نے معلومات تجارت میں یہ بھی پڑھا تھا کہ کسی مخصوص کام کے درپے رہنا بالکل کوتاہ نظری اور بے وقوفی ہے۔ ہر کام دولت کی طرف پہنچانے میں شاہراہ کی حیثیت رکھتا ہے۔ پس اس نے شاگردی و استادی کے جھگڑوں اور اہل حرفہ کی منتوں سے بے نیاز ہونے کے لئے ایک نئی نگر بالکل سادہ و سنجیدہ پر عمل کیا۔ اس کے مکان کے سامنے ایک کٹہہ تھا جس میں متعدد دھو بی سبتے تھے۔ وہ اس کٹہہ میں روزانہ تھوڑی دیر کے لئے جا کھڑا ہوتا تھا۔ اور دیکھتا تھا کہ کوئی استری کر رہا ہے۔ کوئی کپڑوں میں صابون لگا رہا ہے۔ کوئی رسی یا سوڈا

استعمال کر رہا ہے۔ کوئی بھیجی کی فکر میں ہے۔ چند روز تک خاموشی کے ساتھ وہ کپڑوں کی دھلائی کے مختلف مدارج دیکھتا رہا۔ حتیٰ کہ وہ عملی طور پر اس کام سے واقف ہو گیا اب عملی واقعیت باقی تھی پس اس نے اپنے گھر میں ایک چھوٹی سی بھیجی بنائی سوڈا منگا یا اور گھروالوں کے تنہنے کی پروا کئے بغیر سارے گھر کے کپڑے دھونے کے لئے طیار ہو گیا۔ اس نے پہلے سیلے کپڑوں کو پانی میں تر کیا۔ پھر ایک طرف میں صابون کے کٹکڑے ڈال کر ان کپڑوں پر بھیگا ہوا صابون اور سوڈا لگا یا۔ اس کے بعد سب کپڑوں کو بھیجی پر اس طرح رکھ کر کہ وہ ایک انٹی ہوئی ناند کی صورت بن گئے۔ نیچے آگ جلادی۔ تقریباً چار پانچ گھنٹے تک جلتی رہی اس کے بعد صبح کو کپڑے اتار کر اوپر مزید صابون لگا لگا کر اس نے دھو ڈالے۔ کپڑے خوب صاف ہو گئے۔ اب اس نے اس کو معمولی چاول پکا کر اور چھان کر تدرے نیل کی آمیزش کے ساتھ کلب دیا اور سکھا کر سب پر استری کر لی۔ کوئی شخص امتیاز نہیں کر سکتا تھا کہ یہ کپڑے گھر میں دھوئے گئے ہیں یا دھوپ کے ہاں سے دھل کر آئے ہیں۔ وہ کئی مہینے اپنے اور اپنے عزیزوں کے گھر کے کپڑے دھو کر تجربہ حاصل کرتا رہا جب ہاتھ خوب بچتے ہو گیا تو اس نے بازار میں ایک بالا خانہ کرایہ پر لیا۔ ایک سائن بورڈ "سلیمان واشنگ میشری" کے نام سے لگایا۔ جب رسیدیں چھپو امیں شہر میں اشتہارات تقسیم کئے۔ دس بارہ روز کے بعد کام آنے لگا۔ کیونکہ لوگ جاہل دھوبیوں کی تاخیر اور بے تمیزوں سے تالاں تھے۔ محمد سلیمان نے بڑے سلیقہ اور محنت سے کام کیا۔ جس کا نتیجہ یہ ہوا کہ شہر میں اس کی شہرت ہو گئی اور تمام شوقین اور خوش پوش لوگ اس کے ہاں کام بھیجنے لگے۔ عام دھوبی دو پیسے فی کپڑا دھلائی لیتے تھے لیکن سلیمان کے ہاں ایک آنہ فی کپڑا نرخ تھا۔ شیروانیوں کے متعلق دھوبیوں میں کوئی امتیاز نہ تھا وہ کرتے پا جامہ کی طرح شیروانی بھی معمولی دھلائی میں دھو دیتے تھے۔ لیکن سلیمان سوتی شیروانی کی دھلائی دو آنے ٹسری کی چار آنے

اور ریشمی کی آٹھ آنے لیتا تھا۔ اس کی فیکٹری میں شیردانی ایسی دھوئی جاتی تھی کہ بالکل نودوختہ معلوم ہوتی۔ اب محمد سلیمان کو فیکٹری سے تقریباً سو روپے ماہوار کی آمدنی ہونے لگی تھی۔ اسے اس قدر کامیاب دیکھ کر شہر میں اور فیکٹریاں بھی قائم ہوئیں۔ لیکن چونکہ ان کے مالک خود کام کرنے والے اور ضروریات سے کما حقہ واقف نہ تھے اس لئے ان کو فائدہ کی جگہ نقصان ہوا۔ محمد سلیمان کو اگرچہ آمدنی کافی تھی۔ لیکن اس نے اپنے مصارف کو بہت محدود رکھا تھا جس کا لازمی نتیجہ یہ نکلا کہ چند سال کے بعد اس کے پاس کئی ہزار کی رقم پس انداز ہو گئی۔ اب اس نے اس فیکٹری کا کام تو ایک معتمد لازم کو سپرد کیا اور خود ایک بڑے شہر میں جا کر لانڈری کی مشین منگائی۔ اس مشین سے اسے خاطر خواہ فائدہ ہوا۔ محقول سرمایہ پس انداز ہو جانے کی بنا پر اسے کام کی مزید توسیع کا خیال پیدا ہوا۔ چنانچہ اس نے شملہ ٹینی ٹال و سہرہ دون اور مری کے پہاڑوں پر دھلائی کے متعدد کارخانے قائم کئے۔ اس میں شک نہیں کہ قابل اعتماد متدین ملازمین کے شلے سے بعض جگہ نقصان بھی ہوئے۔ تاہم بحالت مجموعی اس کی ماہانہ آمدنی ایک ہزار سے کسی طرح کم نہ تھی۔ کاروبار پر مشکل سے بیس سال کا زمانہ گزرا تھا کہ وہ لاکھوں روپیہ کی جائداد کا مالک ہو گیا۔

عملی کاروبار اور کامیابی باتیں

ان میں سے اپنے مناسب چال کوئی کام اختیار کرو
بات سے بات پیدا کر کے کوئی نئی صورت نکالو

دودھ اور گھی کی تجارت

اگر خور کیا جائے تو قدرتی غذا انسان کے لئے دودھ۔ گھی۔ گوشت اور روٹی ہے
کوئی گھر ایسا نہیں جس میں دودھ اور گھی استعمال نہ ہوتا ہو۔ اور شاید کوئی آدمی
ایسا ملے جو ان دونوں چیزوں کی عہدگی سے مطمئن پایا جائے۔ سب جانتے ہیں کہ انسانی
صحت کا دار و مدار دودھ اور گھی پر ہے۔ اور یہ بھی خوب معلوم ہے کہ اول تو ان
دونوں چیزوں میں آمیزش سے کام لیا جاتا ہے۔ دوسرے یہ دونوں اشیاء روز
بروز گراں ہوتی جاتی ہیں۔ لیکن کوئی توجہ نہیں کرتا۔ دودھ کسی جگہ خالص نہیں
ملتا۔ ہر شخص کو خاص انتظام اور دوسری سنے خالص دودھ نصیب ہو سکتا ہے۔
خالص گھی کا خریدنا قریب قریب ناممکن سا ہے۔

گھی میں ایسی خفایاں آمیزش ہوتی ہے جو انسانی صحت کو بالکل برباد کر دیتی
ہے۔ بددیانت اور ناخدا ترس تاجر کن کن چیزوں کی آمیزش کرتے ہیں۔ ان کا صحیح
علم بہت دشوار ہے۔ سستی قسم کی چربی۔ بونگ پھلی کا تیل وغیرہ تو بہت معمولی اور
پرانی باتیں ہیں۔ مجھے تحقیق کرنے سے چند نئے طریقے معلوم ہوئے ہیں۔ جو زیادہ بہرہ
نہیں ہیں۔ اور اسی بنا پر آگاہی عوام کے لئے میں انہیں یہاں قلم بند کرتا ہوں۔

بعض لوگ تیلوں کا تیل چھاچھ کی کافی مقدار میں ملا کر جوش کرتے ہیں تیل چھاچھ میں مخلوط ہو جاتا ہے۔ اور جب اس چھاچھ کو دودھ کی طرح بلوتے ہیں تو وہ تیل کھن بن کر اوپر آ جاتا ہے۔ اس کھن کو حسب دستور گچھلا کر گھی بنا لیتے ہیں۔ بعض لوگ تیل کی جگہ صاف شدہ چربی سے یہی عمل کرتے ہیں۔ یہ بھی سنا ہے کہ بعض ناخدا ترس صاف شدہ مٹی کا تیل جو دباؤٹ آئل کے نام سے انگریزی دوکانوں پر بہت ارزان فروخت ہوتا ہے۔ گھی میں ملا دیتے ہیں۔ لیکن اب ان زحمات کی ضرورت نہیں رہی۔ کیونکہ ولایت سے ایک شے بناس تھی گھی کے نام سے ہندوستان میں کثرت آگئی ہے اور بہت آسانی کے ساتھ خالص گھی کی مقدار کو دو چاند کر سکتی ہے۔ اس زمانہ میں ہندوستانیوں کی صحت جس قدر خراب حالت میں ہے وہ ظاہر ہے اور آکے دن لوگوں کو نزلہ۔ زکام رکھانسی و دوسرے جگر اور ضعف دماغ کی شکایت رہتی ہے اور باوجودیکہ اب سے پچاس سال پیشہ ملک میں صحت و صفائی کی طرف اس قدر توجہ نہ تھی۔ لیکن خلقت عام طور پر زیادہ تندرست دکھلائی دیتی تھی۔ اور لوگوں کی عمروں کی اوسط زیادہ تھی۔ اگر اس وقت خرابی صحت کے اور بہت سے اسباب ہیں۔ تو ان کے ساتھ ہی دودھ گھی اور گوشت کی خرابی بھی ہے۔ ملک کے بیکار اور نادار لوگوں کو چاہئے کہ اگر ان کے دلوں میں تجارت سے مستفید ہونے کا شوق ہے۔ تو وہ دودھ گھی رکھن اور گوشت کی طرف توجہ کریں۔ ایک طرف تو لوگوں کو عمدہ دودھ گھی اور کھن نصیب نہیں ہوتا۔ دوسری طرف دام زیادہ خرچ کرنے پڑتے ہیں۔ جس ملک میں دودھ اور گھی۔ گوشت اس کثرت سے دستیاب ہنگی جس کثرت سے ہندوستان میں ممکن ہے۔ اور وہاں ہر شخص ان ہی تین چیزوں کا شاکی ہو تو سوائے اس کے کہ ملک کی بدبختی کہا جائے۔ اور کیا کہا جاسکتا ہے۔ لیکن معاملہ کی اس صورت سے تجارت کے شائقین بہت کچھ نفع اٹھا سکتے ہیں۔ یہ کام اب تک

ایسے جاہل بے تمیز گنوار اور ناقص آدمیوں کے ہاتھ میں چلا آیا ہے کہ نہ انہیں ملک کی صحت سے کچھ تعلق ہے نہ انہیں اپنی صحت یا صفائی کا علم ہے۔ نہ فقا پاکی کو جانتے ہیں۔ انہیں تو اپنے نفع سے مطلب ہے۔ خواہ تم ان کے مضر صحت گھی اور دودھ یا گوشت سے بستر مرگ پر پڑ جاؤ۔ پس ہندوستان کے بیکار اور نادار لوگ اگر ان کاموں کی طرف توجہ کریں گے۔ تو وہ اپنی تعلیم کے ذریعہ سے نہ صرف ان کاموں کو عمدگی۔ کامیابی اور سلیقہ سے کر سکیں گے۔ بلکہ ملک پر بہت بڑا احسان کریں گے۔ جن کاموں میں تم اپنے آپ ہی نفع کما سکو۔ اور اپنے ملک کی صحت جسمانی و مرقہ الحالی میں مدد دے سکو۔ اس سے بہتر کام دنیا میں نہیں ہو سکتا۔ تم اپنی شرم تعلیم اور شرافت کی جھوٹی پاسداری میں ہرگز یہ نہ سمجھو کہ لوگ تمہارے پیشہ کو ذلیل سمجھ کر تمہیں گھوسی یا گوائے کے نام سے پکاریں گے۔ تم اپنے نیک ارادوں کی عمدگی اور استحکام کا خیال کرو کیا اس سے بہتر زندگی کسی طرح بسر کی جاسکتی ہے کہ انسان اپنے ہاتھ پاؤں و ماغ یا قلم سے اپنی اور دوسروں کی بہبودی کی تدابیر سوچے یا علمی طریقہ میں کوئی کام کر سکے تم اس طرح بالواسطہ یا بلاواسطہ ملک کی فلاح۔ ترقی و صحت جسمانی اور عروج میں مدد دو گے۔ اور اگرچہ کوئی بے وقوف تمہارے کاموں پر ہنسے لیکن اہل خرد تمہیں معززین میں شمار کریں گے۔ بشرطیکہ تم اپنے کاموں کو عزت خودداری ایماندار سی۔ سلیقہ اور نیک چلنی سے انجام دو۔ اگر تم نے بھی سہولی یا عام دودھ گھی بیچنے والوں کی طرح اپنے ارادوں۔ نیت اور قابلیت کو چند پیسوں پر قربان کر دیا تو واقعی تم ان سے بھی ذلیل تر سمجھے جاؤ گے۔ گنوار لوگ بے علمی کی وجہ سے اکثر خطا تصور یا بدیہاتی کے مرکب ہوتے ہیں۔ انہیں اکثر معلوم نہیں ہوتا کہ وہ اپنا یا ملک کا کیا نقصان کر رہے ہیں۔ لیکن تم لوگ جو ان سطور کو پڑھ رہے ہو اپنی تعلیم کی مدد سے اپنے اور اپنے ملک کے مفاد سے اچھی طرح واقف ہو۔ تم دنیا کی ایماندار سی اور بے ایمانی سے باخبر

ہو۔ تم عزت اور بے عزتی کے منہم سے آشنا ہو۔ اور تم سمجھ سکتے ہو کہ کیا تم ملک کو
 دھوکا دیکر کچھ عزت۔ دولت یا شہرت حاصل کر سکتے ہو۔ تمہیں معلوم کرنا چاہئے کہ ملک
 کو عام دودھ۔ گھی بکھن اور گوشت والوں سے کیا شکا ریٹ ہے۔ ان میں یا انکی چیزوں
 میں کیا خرابیاں ہیں۔ ان کے طریق معاش میں کیا خامی یا کیا خرابی ہے۔ پس تم انکے
 کاموں سے اچھی طرح واقف ہو کر ان کے عیوب کو مٹا دو۔ اور ان کی معاش یا
 تجربہ کاری سے فائدہ اٹھاؤ۔ اس میں شک نہیں کہ دودھ اور گھی فروخت کرنے کے
 لئے میلے کچیلے کاموں اور بڑے بھلے آدمیوں سے سابقہ پڑے گا۔ اور یہ باتیں تمہیں
 تکلیف اور رنج پہنچائیں گی۔ لیکن جب تم کسی مرض کا علاج کرتے ہو تو تمہیں تلخ
 دوا اور تکلیف دہ دوا ہر دونوں برداشت کرنے پڑتے ہیں۔ تم اپنے اور اپنے ملک کے
 امراض کا علاج کرنے کی خاطر دودھ۔ گھی اور بکھن بیچنے کے لئے میلے کچیلے کاموں سے
 نہ ڈرو۔ اس سے تمہارے ہاتھ پاؤں تو متاثر ہونگے۔ لیکن تمہارے دل و دماغ اور
 روح پر کوئی اثر نہیں پہنچ سکتا۔ اور جب تک کہ تم حلال اور جائز طریقہ سے روزی
 کمانے ہو تمہیں کسی کے طعنہ یا لاف و گداز کی پروا نہیں کہ فی جائزے تم اپنے ہاتھ میں
 میلہ کچیلے کام دیکھ کر یہ ضرور کہو گے "کاش میں دائرہ اسے یا لفٹنگ گز نہ ہوتا" لیکن
 تمہیں معلوم نہیں کہ تمہاری جیسی آزادی ان معزز عہدہ داروں کو بھی نصیب نہیں اور
 یہ معزز لوگ جب کسی غریب یا بے فکر آدمی کو دیکھتے ہیں تو ان کے دل سے بھی یہی
 کلمہ نکلتا ہے۔ "کاش میں اس آدمی کی طرح آزاد اور بے فکر ہوتا"

دودھ اور بکھن۔ دودھ اور بکھن کی تجارت کے لئے جس قدر محنت مستعدی اور
 چابکدستی کی ضرورت ہے اس قدر سرمایہ کی ضرورت نہیں۔ کام کرنے کی دو
 صورتیں ہیں۔ ۱۔ گھوسوں سے عہدہ خالص دودھ لے کر بطور خود اسے فروخت
 کیا جائے۔ ۲۔ گائے بھینس کو خود پالا جائے اور اس طرح دودھ حاصل کیا جائے۔

پہلی صورت میں پچاس روپے کا سرمایہ کافی ہے اور سو روپے میں تو پوری فائز اہلی کے ساتھ کام ہو سکتا ہے۔ دوسری صورت میں البتہ کم از کم ایک ہزار کا سرمایہ کار ہے۔ کیونکہ باقاعدہ ڈیری قائم کرنی پڑے گی۔ ڈیری کا کام اس وقت تک کامیاب نہیں ہو سکتا جب تک دو تین قابل اعتماد ملازم نہ مل سکیں۔ ڈیری قائم کرنے سے پہلے تمام نشیب و فراز کو سوچ لینا چاہئے۔ مقامی حالات کا پیش نظر رہنا ضروری ہے اگر کسی پرے شہر میں کام کرنا ہو تو جانوروں کے پالنے کا انتظام کسی قریبی گاؤں یا شہر کے باہر کرنا چاہئے تاکہ مصارف زیادہ نہ ہو جائیں اس کام میں بڑی دانشمندی یہ ہے کہ دودھ کی جو مقدار بچے وہ خواب ہونے سے پیشتر کسی دوسری صورت میں منتقل کر دی جائے۔ مثلاً کھو یا بنا لیا جائے یا کھن نکالا جائے۔ جانوروں کی نگہداشت بھی نہایت ضروری ہے۔ کیونکہ ان کی بیماری یا موت سنہ تمام منصوبے تہ و بالا ہو جائینگے۔ بہر حال دودھ کی ایک معمولی روکان کھولنے کے لئے تو چنناں میں ویش کی ضرورت نہیں لیکن ڈیری قائم کرنے میں بہت احتیاط درکار ہے اور جب تک مال کی نکاسی کا پورا اطمینان نہ ہو جائے اس وقت تک ارادوں کو دست نہ دی جائے۔

گھی | بڑے شہروں میں گھی کی تجارت نہایت ضروری ہے۔ کیونکہ اچھا گھی نہیں ملتا۔ اگر ایذا دہی کے ساتھ کام کیا جائے تو مستقل کامیابی ہو سکتی ہے سرمایہ بھی کچھ زیادہ درکار نہیں۔ چار پانچ سو روپے سے کام شروع کیا جاسکتا ہے۔ البتہ ایک آدمی کام نہیں چلا سکتا۔ بلکہ کم از کم تین چار آدمی ہوں جن میں سے ایک شخص شہر میں قیام کرے۔ اور باقی انخاص دیہاتوں میں مال فراہم کریں۔ محصول اور چنگی نکال کر روپیہ میں دو آنے بچ جانا یقینی ہے۔ اور اس لئے جتنی نکاسی بڑھتی جائیگی منافع زیادہ ہوتا جائے گا۔ بڑے شہروں میں روزانہ سو ڈیڑھ سو روپے کا گھی

بیچ لینا معمولی بات ہے۔ شہر کی نسبت دیہات میں گھی ارزاں ہوتا ہے اور عموماً دو تین چھٹانک فی روپے کے حساب سے زیادہ مل سکتا ہے۔ لیکن واضح رہنا چاہئے کہ دیہات میں بھی لوگ آمیزش کرنے لگے ہیں۔ پس خریداری کے وقت پوری احتیاط اور جانچ کی ضرورت ہے۔ یہ کاروبار بڑے شہروں میں مثلاً بمبئی۔ کلکتہ۔ دہلی لکھنؤ۔ لاہور وغیرہ میں زیادہ کامیابی کے ساتھ فروغ پاسکتا ہے۔ اور انہی شہروں میں خالص گھی کی ضرورت بھی زیادہ ہے۔ کیونکہ عام طور پر نہایت خراب ملاوٹی گھی فروخت ہوتا ہے۔

گوشت گوشت کی اصلاح کا معاملہ کسی قدر دشوار ہے۔ کیونکہ اپنے مفاد کو ذرا سافقتان پہنچنا ہوا دیکھ کر قصابوں کی جماعت ہڑتال کر دیتی ہے۔ البتہ ایک شخص دانشمندی کے ساتھ اور قصابوں کو ناراض کئے بغیر یہ کام کر سکتا ہے۔ اور خاطر خواہ منافع حاصل کر سکتا ہے۔ وہ اچھی تنومند تندرست راسول کا انتظام کر کے گوشت کی ایک قابل اعتماد دوکان کھول سکتا ہے۔ لیکن گوشت کی فروخت کے لئے اسے قصابوں کی امداد درکار ہوگی۔ جو ان کی رضامندی کی حالت میں کچھ دشوار نہیں ہے۔ اس کام کے لئے بھی کچھ زیادہ سرمایہ کی ضرورت نہیں۔ اور پچاس روپے سے پانچ سو روپے تک کے سرمایہ سے کام شروع کیا جاسکتا ہے۔

ایک بسکٹ وغیرہ کی طیاری اور تجارت

انگریزی معاشرت کی برکت سے ہندوستان میں اب متوسط الحال اور امیر لوگوں میں دو وقتی چار ضروریات زندگی میں شمار ہونے لگی ہے۔ چارباغج کے ناشتہ کے لئے بسکٹ۔ ایک کھٹن وغیرہ لائڈی ہو گئے ہیں اور ہر شخص جو چارکا

عادی ہے ان چیزوں کا بھی عادی ہے۔ علاوہ ازیں اگر کسی گھر میں کوئی عزیز یا دوست وقت ناوقت آنکلتا ہے تو اس کے سامنے چائیش کی جاتی ہے۔ چائے کے ساتھ کوئی نفیس یا مزہ دار چیز از متم نقل بھی ضروری ہے۔ مٹھائی، بسکٹ اور کیک وغیرہ بچوں کی زندگی میں لانیفک حصہ رکھتے ہیں۔ پس جو لوگ مٹھائی، بسکٹ وغیرہ کی فروخت سے معاش پیدا کرنا چاہیں انہیں گاہکوں کی کمی نہیں۔ یہ چیزیں اب تک جاہل اور بے تمیز فرقہ کے ہاتھ میں رہی ہیں۔ جو ہندوستان میں نان بانی اور حلوائی کے ناموں سے تعبیر کیا جاتا ہے۔ اس میں شک نہیں کہ یہ لوگ اپنی چیزوں کو مزہ دار بنانے میں کوئی دقیقہ اٹھاتے نہیں رکھتے۔ لیکن تجارت سے نفع اٹھانے کی خاطر بہت سی ناگوار باتیں ایسی سکھنی پڑتی ہیں جو دراصل ایک حد تک بے ایمانی کے ذیل میں آتی ہیں۔ جاہل اور کم فہم لوگوں کا ضمیر یا کائنات اس قدر مضبوط نہیں ہوتا جس قدر تعلیم یافتہ اور روشن خیال آدمی کا پس یہ ادنیٰ درجہ کے لوگ اپنے ضمیر کو طمع مفاد پر قربان کر دیتے ہیں۔ اور نقصان میں صرف وہ لوگ رہتے ہیں جو ان سے چیزیں خریدتے ہوں۔ ہم اپنی آنکھوں سے دیکھتے ہیں کہ بسکٹ والے کی میز پر وہ آٹا گوند مٹا ہے۔ کس قدر غلیظ ہوتی ہے۔ اس پر ہر وقت کھتیاں بیٹھی رہتی ہیں۔ اگر اسے کبھی تلی یا گتا چاٹ جاتا ہو تو کچھ عجب نہیں۔ مگر یہ لوگ نہ میز کو پاک و صاف رکھنے کی فکر کرتے ہیں اور نہ اپنے آٹے میں صاف اور مقطر پانی استعمال کرتے ہیں۔ پھر اس کے ساتھ ہی اپنی اشیاء سے خاطر خواہ نفع اٹھانے کی خاطر گھی کی جگہ چربی اور عمدہ چینی کی جگہ ناقص شکرا استعمال کر کے اشیاء کو خام۔ ادھوری یا ناقص طریق سے سینک سائیک کر باہر نکال لیتے ہیں جن غلیظ مائعوں اور برتنوں میں یہ چیزیں طیار کی جاتی ہیں۔ وہ خود کراہت خیز ہوتی ہیں۔ جن الماریوں یا مکانات میں یہ اشیاء رکھی جاتی ہیں وہ بدتمیزی اور نجاست میں غرق رہتے ہیں۔ یہی حال

ہندو خلواتیوں کا سپہ۔ اگرچہ لوگ ہزار ہا سال سے مسٹھائیاں بناتے ہیں اور خراب
چیز کو بھی مزہ دار بنا دیتے ہیں۔ لیکن سچ بوجھا جائے تو یہ خود غلیظ ان کی ہر ایک
چیز غلیظ ہندو خلواتی طہارت کا نام تک نہیں جانتے۔ ہندو جگ میں طہارت کے
واسطے ایک گلاس یا چھوٹی ٹیسی لٹیا میں پانی لے جاتے ہیں۔ جس سے ایک مسلمان
بآسانی ہاتھ بھی پاک نہ کر سکے۔ چہ جائیکہ بول و باز کی ناپاکی۔ یہ لوگ اپنے ہاتھ خود
اپنے کپڑوں سے پونچھ لیتے ہیں۔ اور یہی ہاتھ اپنے برتنوں میں لگاتے ہیں پیشاب
کی ضرورت ہوتی تو چھٹ باز کی نالی میں سچھ گئے۔ ان لوگوں کو استنجا اور طہارت
سے ناواقفیت ہے۔ کیا کوئی شخص ایمان سے کہہ سکتا ہے۔ کہ ان کی وحوقی یا پاچا
پیشاب کے قطرات سے نجس نہیں ہو جاتا۔ کیا یہ لوگ بھی پاچانہ کے رجال کو ہاتھ
نہیں لگاتے۔ پھر ان کے برتنوں کو رو۔ پاکی تو ان لوگوں کو چھو کر نہیں گذری۔
اپنی دوکان میں گو بر پھیر کر یہ لوگ جس طرح اپنے ہاتھ یا برتنوں کو پاک کرتے ہیں
وہ نہ صرف مذہبی امتیاز سے قابلِ اعتراض ہے۔ بلکہ مغربی تمدن اور طبی اصول سے
بھی نہایت مضراور کر اہیت خیر سمجھا جائے گا۔ ہندو کی مسٹھائیوں پر تمام دن کھیاں
اور بھڑپس رہتی ہیں۔ اور پھر اگر مسٹھائی پرانی یا باسی بھی ہو گئی ہے تو گاہکوں کے
سروے منڈھی جاتی ہے۔ اس قسم کی سینکڑوں خرابیاں روزمرہ پیدا ہوتی رہتی ہیں
باسی اور عام چیز کو گاہکوں کے ہاتھ بیچ ڈالنا کوئی گناہ یا جرم خیال نہیں کیا جاتا
کوئی خلواتی ایمان سے نہیں کہہ سکتا۔ کہ اس کی مسٹھائی میں گھی یا دودھ خالص ہوتا
ہوتا ہے۔ دودھ سے قطع نظر گھی میں عموماً میٹھا تیل ڈالا جاتا ہے۔ خود میٹھے تیل کی
چیزیں عام طور پر کھلم کھلا فروخت کی جاتی ہیں۔ گمراہوں کوئی شخص ادھر تو ج
نہیں کرتا۔ امد یہ گنہ برابر کبھی علی جاتی ہے۔

پس جو نوجوان جلد عیوب پر غور و خوض کر کے بڑے شہر میں سراپا معقول

سے کوئی دوکان یا تجارتی کمپنی قائم کرے گا وہ ضرور بڑی شہرت حاصل کر لیگا دور جانے کی بات نہیں شہر دہلی کی ہندو سبکدہنی کو دیکھو۔ چونکہ کمپنی مغربی طریق اور مغربی کاریگری کے ساتھ سبکدہ اور کیپ طیار کراتی ہے۔ اسے خاصی کامیابی حاصل ہو گئی ہے۔ اور ہندوستانیوں سے قطع نظر کر کے سبکدہوں قومی آفس اور انگریزی ہوٹل اس کا رخا نہ سے مال منگاتے ہیں۔ جسے بڑے کارخانوں کا خیال چھوڑ کر ہم ان چھوٹے چھوٹے طریقوں کا ذکر کرنا چاہتے ہیں۔ جن کی مدد سے ہندوستانی نوجوان یا بیکار لوگ کھٹائی کے ذریعہ سے معاش پیدا کر سکیں کسی بازار میں دوکان کھولنے کے خیال کو سر دست لٹوی رکھو۔ پہلے کھٹائیاں اور سبکدہ معمولی بنانے کی تدابیر خود سبکدہ والوں یا حلوائیوں سے سیکھو یہ بات ضروری ہے کہ یہ لوگ ہمیں کام سکھانے پر رضامند نہ ہونگے اور عرصہ دراز سے ہندوستان کی تجارت صنعت و حرفت اسی وجہ سے تیزی پذیر ہو رہی ہے کہ سوائی اپنی اولاد کے کاریگر اپنی صنعت کسی دوسرے کو سکھانا نہیں چاہتا۔ لیکن ناامیدی کی کوئی وجہ نہیں۔ حکمت علی سے ان لوگوں میں رسوخ پیدا کرو۔ مثلاً غریب آدمیوں کے بھیس میں نوکری حاصل کرو۔ اس کی اختیار کی فروخت کیسے پھیری کرنے کا کام اختیار کرو۔ اس طریقہ سے تم وقت ناوقت اس کے داؤ گھات سے واقف ہو جاؤ گے۔ تم ایک چیز بنا کر دیکھو مزدار سے یا نہیں۔ پھر اس کا ذائقہ کچھ اور غور کرو کہ بد مزہ کیوں رہ گئی ہے ہاں کون کون سی چیزیں کھٹائی بڑھانی چاہئے۔ بس اسی کا نام کاریگری ہے۔ اور جب تم دو چار چیزیں بنا لو گے۔ پھر رفتہ رفتہ سب چیزیں بنا لو گے۔ اور سال دو سال کی مشق اور تجربہ کے بعد خود ہوشیار کاریگر بن جاؤ گے۔ ہندوستان میں دنیا کے پیدا کرنے والے نے اس قدر سیوہ جات پھیل پھول اور ادویہ رکھی ہیں کہ اس ملک کے بارہ کھٹائیاں سبکدہ لکھ چینی

اچار۔ مرتبے کسی جگہ تیار نہیں ہو سکتے۔ ان چیزوں سے ملک خاطر خواہ فائدہ بھی اٹھا رہا ہے۔ لیکن اصل ترقی اس وقت سمجھی جائے گی۔ جب ہندوستانی اشیاء خوردنی ممالک غیر کو جانے لگیں۔ جب تم مٹھائی کھٹائی خود بنانے لگے۔ تو کسی مزدور کے سر پر مال لے کر پھیری کرو۔ مشرم و جیا کو بالائے طاق رکھ دو۔ اپنی اہل فریب باتوں نے ہندوستان کی تجارت اور صنعت و حرفت کا ستیاناس کر دیا ہے۔ اور اسی شرم جیا کی بدولت ہندوستان کے لاکھوں نوجوان دس دس روپیہ کی نوکری کے واسطے در بدر مارے مارے پھرتے ہیں۔ تم کسی ایسے شہر میں نکل جاؤ جہاں تمہارا بچانے والا کوئی نہ ہو۔ بازاروں کے علاوہ تم مٹھائی کھٹائی۔ محلوں۔ بنگلوں۔ ریلوے سٹیشن اور کچہریوں میں فروخت کر سکتے ہو۔ جہاں کہیں کھیل کود یا تماشہ ہو یا مدارس کے لڑکے پڑھتے ہوں وہاں بھی خوب بکری ہو سکتی ہے۔ اور جیسا کہ ہم پچھلے باب میں بیان کر چکے ہیں۔ تجارتی ترقی دراصل آمدنی کو اپنے قابو میں رکھنے کا نام ہے۔ دنیا میں لوگ مالدار کس طرح بن جاتے ہیں۔ صرف اس طرح کہ ایک عرصہ مقررہ تک اپنی جان پر مصیبت جھیلتے ہیں۔ اور پیٹ کاٹ کاٹ کر جمع کرتے ہیں۔

دیسی مٹھائیوں کی طیاری اور تجارت

حلوائیوں کی دوکان بھی بہت فائدہ مند اور زرخیز ہو سکتی ہے۔ کیونکہ مٹھائی امیر غریب۔ عورت۔ مرد۔ ہندو۔ مسلمان سب استعمال کرتے ہیں۔ مگر مسلمان حلوائیوں کو ایک دقت یہ ہے کہ اس سے ہندو نہیں خریدتے کیونکہ وہ مسلمانوں کے ہاتھ کی چیز ناپاک خیال کرتے ہیں۔ اس وجہ سے مسلمان حلوائی کی تجارت بہت محدود ہو جاتی ہے اگر مسلمان قوم تمام تر اس کی دوکان سے

خریدنے کا خیال نہ کریں تو مسلمان حلوائی کا کام چلنا بہت دشوار ہے۔

دوکان کتنے سرمایہ سے ہو سکتی ہے

حلوائی کے کام کی کئی قسمیں ہیں۔ ان میں سے دو بہت نمایاں ہیں ایک ”مٹھائی بیچنا“ اور ایک ”مٹھائی بنانا“ مٹھائی بیچنے والے کے لئے تو سرمایہ کی ضرورت ہے مگر مٹھائی بنانے والے کے لئے سرمایہ کی ضرورت نہیں ہے۔ مگر اس وقت کہ وہ مٹھائی بیچنا بھی چاہتا ہو۔ مٹھائی بنانے والے مٹھائی بیچنے والے کے ہاں روپیہ روز دو روپیہ روز اور بعض اچھے کارگر چار یا پنج روپے روز۔ بلکہ بہت اچھے کارگر دس روپے روز تک کی اجرت پاتے ہیں مٹھائی بیچنے والوں کی حسب ذیل صورتیں ہیں ایک تو وہ لوگ ہیں جو بنی مٹھائی یا پوری حلوا بڑے حلوائیوں سے خرید کر گلیوں اور محلوں میں فروخت کرتے ہیں۔ ان کے لئے ایک روپیہ سے پانچ روپیہ تک کا سرمایہ کافی ہے۔ تین چار روپے کو تانبے کی یا مراد آبادی قلعی دار سینی آسکتی ہے۔ اور پانچ چھ پیسے کو سرکنڈوں کا ایک ترونہ مل سکتا ہے جس پر وہ سینی رکھی جاتی ہے۔ اور سات آٹھ آنے میں ایک چھوٹی سی ترازول سکتی ہے۔ پانچ روپے کا سرمایہ پھیری کرنے والے حلوائی کے لئے کافی ہے جو برسوں قائم رہیگا اس کے بعد روزانہ صرف دو تین روپے کی مٹھائی یا پوری حلوا خریدنا کافی ہے جس کو سینی میں رکھ کر اوپر بانس کی کھجیوں کا بنا ہوا ایک کھانچہ ڈھک کر پھیری والا تمام گلیوں اور محلوں میں بھر کر فروخت کر سکتا ہے۔ اور اس سرمایہ میں اس کو چار آنے فی روپیہ کم سے کم اور آٹھ آنے فی روپیہ زیادہ سے زیادہ نفع حاصل ہو سکتا ہے۔ اگر وہ چار روپے روز کی مٹھائی یا پوری حلوا فروخت کرے تو ایک

روپیہ روز بہت آسانی سے نفع مل سکتا ہے۔ مگر خیال کرو کہ تین روپے ماہوار پر ایک انٹرنس پاس آدمی کو باوجود مہینوں کی کوشش کے کوئی شخص نوکر نہیں رکھتا۔ حالانکہ انٹرنس پاس کرنے میں کم از کم ایک ہزار روپے اور کئی سال کی محنت کا سرا یہ خرچ ہوتا ہے۔ تو اب سوچو کہ یہ کام اچھا یا انٹرنس پاس کرنا اچھا؟ یہاں صرف پانچ روپیہ کا سرا یہ ہے اور وہاں ایک ہزار۔ یہاں صرف چند گھنٹے اور وہاں کئی سال کی محنت۔

یہی پھیری والا علوانی اگر تھوڑی بہت مٹھائی بنانا جانتا ہو یا حلوا پوری خود پکا سکتا ہو تو اسی سرا یہ میں ڈیڑھ روپیہ روز کما سکتا ہے۔

دوسری قسم کا علوانی وہ ہے جو محلوں یا گلیوں میں ایک چھوٹی سی دوکان لیکر بیٹھا ہے۔ اس کے ہاں سامان بھی مختصر ہوتا ہے اور مٹھائیاں بھی تھوڑی ہوتی ہیں۔ ایسا علوانی اگر خود اپنے ہاتھ سے مٹھائی بنانی جانتا ہے تو ایک سو روپے کے سرا یہ سے دو روپے روز کی کمائی ہو سکتی ہے۔ بشرطیکہ اپنے ہاتھ سے بنا سکتا ہو ورنہ ایک روپیہ روز کارگر کو دینا پڑیگا۔ اور دوکان کا سب خرچ نکال کر ایک روپیہ روز کی اس کو بچت ہو جائے گی۔

تیسری قسم کی دوکان اعلیٰ درجہ کی ہے جو پانچ سو روپے سے لیکر ایک ہزار تک کے سرا یہ سے ہو سکتی ہے۔ اس دوکان پر دو تین کارگر ہونے ضروری ہیں اگر وہ خود اپنے ہاتھ سے مٹھائی بنانی جانتے ہوں تب تو دوکان کا سب خرچ نکال کر دس روپے روز کما سکتے ہیں ورنہ پانچ روپے روز میں تو کچھ شک ہی نہیں۔

کام کتنے دنوں میں آسکتا ہے

مسلمان قوم کے لوگ ہندو علوانی کے ہاں کام نہیں کر سکتے کیونکہ ہندو علوانی

مسافروں کو ناپاک خیال کر کے کھانے کی چیزوں کو ہاتھ نہیں لگانے دیتے ایسی حالتوں میں مسلمانوں کا ہندو حلوائی کے ہاں کام سیکھنا تو ناممکن ہے۔ اور مجبوراً مسلمان حلوائیوں کے ہاں کام سیکھنے کے لئے ان کو جانا چاہیئے۔ نو عمر محنتی اور ہوشیار لڑکے اگر ایک سال لگاتار محنت کریں تو وہ ایک برس میں ہر قسم کی مٹھائی بنانے میں ماہر ہو سکتے ہیں معمولی قسم کی دو چار مٹھائیاں اگر زیادہ ذہین لڑکے ہوں تو دو تین ہی مہینے میں بنانے لگیں گے مگر سب مٹھائیوں کی مشق ایک سال میں جا کر ہوتی ہے۔ اور زیادہ کمالات اور شگاہی کی باتیں اپنے ذہن پر اور محنت اور تجربہ پر منحصر ہوتی ہیں ورنہ ہر رسول ناک گڑبے سے بھی کچھ نہیں ملتا۔ ذرا اس کا بھی خیال کر لینا کہ چار مہینے کی محنت میں لڑکا ایک پیسہ روز کا مزدور ہو سکتا ہے۔ اور انٹرنس پاس کرنے میں چار برس خرچ ہوتے ہیں۔ پھر بھی کچھ روز گار کا اطمینان نہیں ہوتا۔ نوکری مل جائے تو مل جائے نہ ملے تو برسوں نہ ملے۔ اور بی اے پاس کرنے میں آٹھ برس اور کم از کم آٹھ ہزار روپیہ خرچ ہوتا ہے۔ اور اس کے بعد پچاس ساٹھ کی نوکری کے لئے دھکے کھانے پڑتے ہیں مگر حلوائی ایک پیسہ خرچ کئے بغیر محض ایک سال کی محنت میں ساٹھ روپے ماہوار کا آسانی سے اور بعض اوقات سو اور ڈیڑھ سو روپیہ ماہوار کا فوراً نوکر ہو جاتا ہے۔ مسلمان حلوائی محنتی اور دیانتدار مسلمان لڑکوں کو بلا معاوضہ کام سکھانے کو تیار ہیں۔ ہر بڑے شہر میں مسلمان حلوائی موجود ہیں۔ لاہور، کلکتہ، بمبئی، دہلی، کانپور، لکھنؤ، حیدرآباد، ٹنہ وغیرہ اور ان مقبضات اور شہروں میں مسلمان حلوائی لازمی طور سے پائے جاتے ہیں۔ جہاں شیعہ مسلمانوں کی زیادہ آبادی ہے کیونکہ شیعہ مسلمان ہندوؤں کے ہاتھ کی بنی ہوئی مٹھائی نہیں کھاتے بلکہ اس کو بخش جانتے ہیں۔

اصلاح و ترقی کے پہلو

آج کل کے زمانہ میں حلوائی لوگ کیا کیا ترقیاں کر سکتے ہیں جو موجودہ حلوائیاں میں نہیں ہیں۔ ایک تو یہ کہ پکانے کی جگہ بہت صاف ہونی چاہئے۔ دوسرے یہ کہ پکانے والے صاف بدن اور صاف لباس ہونے چاہئیں۔ تیسرے یہ کہ گھی ہمیشہ تازہ اور عمدہ لگانا چاہئے۔ جس حلوائی کے ہاں عمدہ گھی خرچ ہوتا ہے۔ وہاں سے مہنگی مٹھائی خوشی خوشی خریدتے ہیں۔ چوتھی بات یہ ہے کہ مٹھائیوں میں ایک خاص مٹھائی ایسی مخصوص کر لی جائے جس کو طیار کرنے میں خاص اہتمام ہو۔ اور وہ مٹھائی ایسی بنائی جائے جو دوسرے کسی حلوائی کے ہاں نہ بنتی ہو۔ اس کے بعد اس مٹھائی کے اشتہار شائع کئے جائیں۔ تاکہ اس ایک خاص مٹھائی کے سبب سے یہ دوکان تمام حلوائیوں سے ممتاز ہو جائے۔ پانچویں بات یہ بہت ہی ضروری ہے کہ مٹھائی شیشہ لگے ہوئے برتنوں میں یا گنچینوں میں آراستہ کی جائے جن میں ایک تار کی جالی بھی ہو۔ تاکہ مٹھائی گرد و غبار اور مکھٹیوں سے محفوظ رہے اور ہوا بھی اندر نہ پھنچتی رہے۔ کم سرمایہ والے دوکاندار بھی اس چیز کا بہت خیال رکھیں۔ کیونکہ مکھیوں اور گرد و غبار سے مٹھائی کا ستیا ناس ہو جاتا ہے۔ بعض بے وقوف حلوائی مٹھائی رکھنے کے سامان کو خرچ کی زیادتی کے اندیشہ سے کھلے ہوئے تھالوں میں رکھ دیتے ہیں۔ جس سے بیسیوں یا سینکڑوں روپے کی مٹھائی جلدی خراب ہو جاتی ہے۔ گنچینے اور الماریاں بنوانے میں ایک ہی دفعہ تھوڑا سا خرچ ہوتا ہے۔ مگر ہمیشہ کے نقصان سے حفاظت ہو جاتی ہے۔ گویا سو پچاس روپے کا خرچ آئندہ کے ہزاروں روپے کے نقصانات کو روک دیتا ہے۔ چوتھی بات یہ ہے کہ رات کو مٹھائی ایسی جگہ بند کی جائے جہاں چوہوں اور زہریلے جانوروں کا گزر

نہ ہو اور ہوا بھی اندر جا سکتی ہو۔ اگر ہوا دار مقامات پر مٹھائی رکھی جائے تو وہ اتنی جلدی خراب نہ ہو جتنی جلدی آج کل کے حلوائیوں کے ہاں خراب ہو جاتی ہے۔ ساتویں بات یہ ہے کہ مٹھائی بنانے اور مٹھائی بیچنے والوں کو صاف لباس میں ہونا چاہیے۔ اور مٹھائی ایسی چیزوں میں فروخت کی جائے جس سے دوکان پر اس کی مٹھاس نہ گرنے پائے۔ آٹھویں بات یہ ہے کہ مٹھائی بنانے اور مٹھائی بیچنے کی جگہ الگ الگ ہونی چاہیے۔ ہندو حلوائیوں کی طرح مٹی کے تیل کی ڈبیہ جلانی بہت نامناسب ہے۔ اس کے دھوئیں سے ساری مٹھائی بدبودار ہو جاتی ہے۔ دوکان پر روشنی بہت صاف ہونی چاہیے۔

نقصان کے مواقع

جو دوکان دار مٹھائی بنانے والے کارگروں کی نگرانی نہیں کر سکتا وہ ہمیشہ گھائے میں ریگا۔ اگرچہ دیانت دار کارگرسرکل سے ملتے ہیں۔ تاہم اگر تمہاری نگہداشت اچھی ہو تو کارگرسرکل کی چوری کا موقع ہی نہ ملے گا۔ دوسری بات یہ ہے کہ دوکان کو لوگوں کے سپرد نہ کرو۔ اگر خود تم کو بیچنے کی فرصت نہیں ہے تو یہ بہتر ہے کہ دوکان بند کر دو۔ مگر لوگوں کے حوالہ کر دینا مناسب نہیں ہے۔ ہاں اگر لوگوں کو بھر دینا کا اور پانڈار ہو تو مضائقہ نہیں۔ تیسری چیز یہ ہے کہ بکری کے نوٹ الگ رکھو اور روپیہ الگ ریزگاری الگ اور پیسے الگ۔ حلوائی کا کام چکائی کا ہوتا ہے۔ اور اکثر اس کو نوٹوں کے چکنا ہو جانے سے نقصان ہو جاتا ہے۔ چوتھی بات یہ ہے کہ دوکان پر ہر وقت موجود رہو۔ ایک گھنٹہ کی غیر حاضری بھی دوکانداری میں رخنہ ڈال دیتی ہے مسلمان دوکاندار عموماً اسی واسطے نقصان میں رہتے ہیں۔ کہ ان میں دوکان پر جکر

بیٹھنے کی عادت نہیں ہوتی۔ پانچویں بات، یہ ہے کہ مٹھائیاں بنوانے میں موسم کا لحاظ رکھنا چاہیے۔ جو حلوائی بے موسم کی مٹھائی بنوائیتے ہیں وہ گھاٹے میں رہتے ہیں چھٹی بات یہ ہے کہ بکری کا اندازہ کر لینا چاہیے۔ اگر ہسیر کی بکری ہوتی ہو تو ہم سیر مٹھائی پڑاؤ۔ تاکہ بکری نہ رہے۔ کیونکہ وہ حلوائی گھاٹے میں رہتے ہیں جو انداز سے زیادہ مٹھائیاں بنوائیتے ہیں۔ ساتویں جو حلوائی بکری ہوتی باسی مٹھائی کو جلدی سے فروخت کیے گا خیال نہیں کرتے وہ دو چار دن میں ساری مٹھائی سے ہاتھ دھو بیٹھتے ہیں یا پولیس کے باغیچوں تکلیف اٹھاتے ہیں۔ کیونکہ سڑی ہوئی مٹھائی بیچنا جرم ہے۔ لہذا جب مٹھائی پر ایک دو دن گزر جائیں تو فوراً لاگت کی لاگت یا تھوڑے بہت گھاٹے سے اس مٹھائی کو بیچ ڈالو۔

قرض دینے میں بہت زیادہ احتیاط کی ضرورت ہے۔ اگر احتیاط نہ کی تو تباہ ہو جانے کا در ہے۔ شروع شروع میں تو کسی کو قرض نہ دو۔ مگر جب گاہکوں کے معتبر ہونیکا حال معلوم ہو جائے تو قرض دینے میں مضائقہ نہیں ہے۔

دوکان کا موقع

دوکان لینے وقت موقع کی موزونیت کا بہت زیادہ خیال کرنا چاہئے دوکان کا رخ شمال کی جانب ہو تو اچھا ہے۔ چوترا نہ بہت زیادہ نیچا ہو اور نہ بہت اونچا۔ دوکان ہمیشہ ایسے بازار میں ہونی چاہئے۔ جہاں عام گزرگاہ ہو اور مسلمانوں کی آبادی زیادہ ہو۔

تمام دوکان پر اگر سرمایہ اجازت دے تو پتھر کے چوکوں کا فرش کرانا چاہئے ورنہ کم سے کم چار فٹ دیواریں سمنٹ سے مع زمین کے پلاسٹر کراؤ۔ ہر چھپے ہوئے

دوکان میں سفیدی کرانی چاہیے۔ دوکان کے کڑاؤں پر ہر دوسرے سال سبز یا نیری روغن کرانا چاہیے۔ اسی طرح الماریوں پر روغن ہونا ضروری ہے۔

دوکان کی صفائی

دوکان کی صفائی کا بہت زیادہ خیال رکھنا چاہیے۔ کم سے کم دن میں دو مرتبہ پانی سے فرش کو دھونا چاہیے۔ اور تین مرتبہ چھاڑو دینی ضروری ہے۔ خوب یاد رکھو کہ غلاظت سے نہ صرف تمہاری مٹھائی خراب ہوگی۔ بلکہ گاہک بھی سودا خریدنے میں تامل کریں گے۔ اسی طرح ہر وہ برتن جو دوکان میں ہو روزانہ کوسلے کی راکھ سے منجوانا چاہیے۔ اس کا اثر بھی دوکان داری پر بہت اچھا پڑتا ہے

دوکان کا سامان

اعلیٰ درجہ کی دوکان کے لئے حسب ذیل سامان کی ضرورت ہے۔ مگر معمولی درجہ کی دوکان معمولی سامان سے بھی ہو سکتی ہے۔

(۱) چھوٹے بڑے اترتے چڑھتے کڑاؤ چاشنی بنانے کے لئے یعنی اتنے بڑے نہ ہوں جن کو بھٹی پر چڑھانا اور بھٹی سے اتارنا مشکل ہو۔

(۲) چھوٹی بڑی کڑاؤیاں بکوان تلنے کے لئے۔

(۳) چھوٹی بڑی مقد و پونیاں نکتیاں وغیرہ بنانے کے لئے اور موٹے

دانے دانے پونے۔

(۴) چھوٹے بڑے اترتے چڑھتے مٹھال دوکان پر مٹھائی بجانے کے لئے۔

(۵) چھوٹے بڑے کھجے جو روکھو یا بھوتنے اور دیگر ضروریات میں کام آتے ہیں

(۶) چھوٹی بڑی کھڑیاں جو حلوا تولنے اور کھو یا اور روکھونے کے کام آتی ہیں

(۷) چھوٹی بڑی تیاں جو جلیبیاں اور امرتیاں بنانے کے کام آتی ہیں۔

(۸) چھوٹی بڑی انگلیٹھیاں جن پر پٹی سے علیحدہ ملکی قسم کے کام ہوتے ہیں۔

(۹) تیار مٹھائی رکھنے کے لئے ڈھکنے دار الماریاں۔

(۱۰) سرمایہ میں وسعت ہو تو شیشے کی الماریاں جن میں فروخت کیلئے مٹھائی رکھی جائے

(۱۱) سرکنڈوں اور لوسہ کے ترونے جن پر مٹھائی کے تھال رکھے جاتے ہیں۔

(۱۲) چھوٹی بڑی ترازمح ثوں کے۔

(۱۳) بڑا کاشا مع پورے ثوں کے جس پر پوریاں تل سکیں یا زائد مٹھائی تولی جائے

(۱۴) متعدد دھچھریاں جو مٹھائی پر خط ڈالنے وغیرہ کے کام آتی ہیں۔

(۱۵) متعدد کانٹے جو ترکاریوں وغیرہ کے گودنے کے لئے ضروری ہیں۔

(۱۶) جھانڈ کی ٹوکریاں۔ ڈھاک کے پتے۔ کاغذ کی بڑی ردی۔ بانس کی ٹپاریاں

مٹی کی ٹھلیاں کاروبار کی وسعت کے لحاظ سے۔

(۱۷) چھوٹی بڑی سبیاں جو گرم برتن بکڑنے کے کام آتی ہیں۔

(۱۸) سویاں بنانے کے لئے باریک اور موٹے توے کی گھوڑیاں۔

(۱۹) گاڑھے کی متعدد صافیاں جو ہر وقت پاس رہنی ضروری ہیں۔

(۲۰) متعدد لوسہ کے تاروں کے چھینکے جن پر دوکان سجانے کے وقت مٹھائی

رکھی جاتی ہے۔

(۲۱) چھوٹی بڑی پرا میں جو زیادہ مٹھائی رکھنے کے کام آتی ہیں۔

(۲۲) کدکوش جو گاجر کا حلوا بنانے کے لئے لگا کر کالتھا لکالتا ہے۔

(۲۳) چکلی بیلن جو پوری کچوری اور متعدد مٹھائیوں کے دبائے کیلئے ضروری ہیں

چٹنی اور اچار مرے کی تجارت

ہندوستان میں آم، گنا اور میوہ جات اس قدر افراط سے میسر آتے ہیں اور کارکنان یا کارپردازان کی جماعت یہاں اس قدر ارزاں ہے کہ ملک کی چٹنی اچار و مرتبہ دنیا بھر سے بہتر اور انہیں ترناست ہو سکتے ہیں۔ زمانہ دراز سے ان چیزوں کا ملک میں رواج ہے۔ اور ہزار ہا آدمیوں کے تجربات سے ان چیزوں کی طیاری کافن ملک میں مکمل اور مسلمہ سمجھا جانے لگا ہے۔

جو بیکار اور نادار اشخاص ان چیزوں کی تجارت سے فائدہ اٹھانا چاہیں انہیں لازم ہے پہلے تو اپنے اپنے گھروں میں کتب یا نسخہ جات کی مدد سے چٹنی۔ اچار مرتبہ جات بنانا سیکھیں۔ زان بعد ان علاقہ جات کی تلاش میں نکلیں جہاں گنا، ٹیکر سرکہ اور میوہ جات کی قلت ہے۔ صاف ظاہر ہے کہ چٹنی۔ اچار۔ مرتبہ جات روزمرہ کے کھاؤں کے ساتھ دسترخوان پر لگائے جانے کی ہذا ت خود سفارش کر دیتے ہیں اور کسی جدید تحریک کی ضرورت نہیں پڑتی۔ صرف یہ ثابت کرنا ضروری ہو گا کہ مہتا را مال ارزاں ہے۔ غور کرنے سے معلوم ہو جائے گا کہ پنجاب میں گنا اور آم بڑی کمی کے ساتھ دستیاب ہوتا ہے۔ اسی طرح تمام راجپوتانہ۔ حیدر آباد دکن۔ اور ہندوستان کے سارے ریگستانی صوبے گنے اور آم سے محروم ہیں۔ جو شخص اس تجارت کو کرنا چاہے اسے لازم ہے کہ ایسے شہروں میں پھر پھر کر ایسے تجارتی ایماں حاصل کرے جو اس کی چٹنی اچار اور مرتبوں کی فروخت میں مدد دے سکیں گے۔ جب تک کسی کے پاس کافی سرمایہ نہ ہو وہ بطریقہ احسن تجارت سے یا ت چیت نہیں کر سکتا۔ اس وجہ سے کہ سوداگر لوگ عموماً فرض پر مال مانگتے ہیں جس شخص کے

پاس روپیہ نہیں وہ مال کہاں سے بنا سکے گا۔ اور قرض دیکر اپنے پاس کیا رکھ لے گا
 بس تم پہلے بہت چھوٹے پیمانے پر کام شروع کرو۔ اور ایک نوکر کے ذریعہ سے اپنا
 مال خود نقد، مول پر فروخت کرتے پھرو۔ چٹنی۔ اچار۔ اور مرتبہ جات کے معاملہ میں
 بھارا تجربہ ہے کہ ہر شخص پہلے نمونہ چکھنا چاہتا ہے۔ تم چھوٹی چھوٹی شیشیوں میں
 ہر قسم کا تھوڑا تھوڑا نمونہ رکھو۔ اور صرف ان لوگوں میں تقسیم کرو جو تم سے نمونہ مانگیں
 ہر کس و نا کس کو نہ دو۔ گو یا کہ جب تم چٹنی۔ اچار مرتبہ بنا نا سیکھ جاؤ تو اپنا سٹاک
 (ذخیرہ) اپنے گھر پر رکھو۔ تھوڑا سا مال عمدہ چکمدار بوتلوں میں لو۔ اور شہر بہ شہر پھیری کرتے
 پھرو جن شہروں میں گنڈا شکر۔ آم اور سرکہ بکثرت دستیاب ہوتا ہو۔ وہاں جانا تحصیل
 حاصل ہے۔ صرف ایسے شہروں میں جاؤ جہاں کامیابی کی کوئی امید ہو۔ تمام دن بازاروں
 محلوں اور مکانات کی تلاش میں صرف کرو جو کوئی تم سے نقد لے فوراً دو جو کوئی نمونہ
 مانگے اسے نمونہ دیدو۔ نقد بکری کے علاوہ زیادہ تلاش اس امر کی رکھو کہ کوئی سوداگر
 یا مالدار آدمی تم سے زیادہ مقدار میں مال منگاوے۔ اگر کسی جگہ سے فرائض ملے تو
 اپنے گھر کو خط لکھ کر مال منگاؤ۔

جن جن مقامات پر تم پھرو کوئی ضروری بات نہیں کہ تم بذریعہ ریل گھوڑا گاڑی
 کیلئے سفر کرو۔ تم اپنی حیثیت اور آمدنی کو دیکھ لو۔ جہاں تک ممکن ہو اپنی آمدنی سے
 کم خرچ کرو۔ جہاں پیدل پھرنے کا کام ہو وہاں پیدل پھرو۔ ایک نوجوان کے واسطے
 دس بیس میل روزانہ کی مسافت کوئی بڑی بات نہیں۔ حتی الامکان پیدل سفر کرو
 اور کسی نہایت ارزاں سرانے میں قیام کرو۔ کھانے پینے میں جس قدر کفایت بخاری
 ہو تو گے اسی قدر تمہارے ہاتھ میں بچت رہے گی۔ سوداگر کے لئے نقد روپیہ کی
 بچت کیا ہے۔ ایک قسم کی طاقت ہے جو رفتہ رفتہ اس کے لئے کامیابی اور ترقی
 کا ذریعہ بن جاتی ہے۔

غرض اس طرح رفتہ رفتہ ایک سو دو گروں کی جگہ پھر تم سے دس بیس سو دو گروں مال بنگانے لگیں گے۔ اور تمہارا کام ہمیشہ چلتا رہیگا۔ ہم نے بڑے بڑے مالدار آدمیوں کی بابت پڑھا ہے۔ کہ انہیں بعض اوقات دو۔ دو۔ تین تین روز فاقہ کرنا پڑا صرف اس وجہ سے کہ اس کے پاس کچھ نہ تھا۔ یہ کوئی عجیب و غریب بات نہیں جس طرح ممکن ہو اپنی زندگی قائم رکھو اور جہاں تک ممکن ہو بے ایمانی چوری اور کینہ حرکات سے الگ رہو جو تاجر چھوٹے درجے سے ترقی کر کے آگے بڑھا ہو۔ اُسے یہ بات یاد رکھنی چاہئے۔ کہ اس کی محنت کا سلسلہ ختم ہونے والا نہیں پہلے وہ خود پھیری کر کے خریدار بجم بچانا تھا۔ اب اس کے لئے دوسرے لوگ ایجنٹ یا کارندے کا ہک تلاش کر رہے ہیں لیکن اب اس کی ذمہ واریاں بڑھ گئی ہیں۔ اور اس کا مال غربت اور ناداری کے زمانے میں نہایت عمدہ ہوتا تھا۔ تو اب مالدار ہونے پر نسبتاً مال بھی عمدہ اور ارزاں تر ہونا چاہئے۔ پہلے دو گا ہک کافی تھے اب دو ہزار گا ہکوں کی ضرورت ہے۔ ان سب باتوں کے لئے تاجر کو دن رات معززنی کرنی پڑیگی۔

اندے مرغی کی تجارت

مسلمانوں میں بہت کم گھرایسے ہونگے چنان کہ کبھی مرغیاں باولی نہ گتی ہوں۔ قریب قریب ہر شخص جانتا ہے۔ کہ ایک مرغ اور ایک مرغی سے نسل کس قدر ترقی کر سکتی ہے۔ اس کے ساتھ یہ بات بھی ہر ایک کو معلوم ہے کہ اس جانور کی پرورش میں سارا گھر میلا اور غلیظ ہو جاتا ہے۔ مرغیوں کا ڈر با ہمیشہ ناپاک اور بدبو دار رہتا ہے۔ اور اس پر ند کے کیڑے جوئیں بعض موسموں میں اس قدر بڑھ جاتی ہیں کہ گھروالوں کی نیند حرام کر دیتی ہیں۔ بلی۔ کتا۔ نیولا۔ اور سانپ اس جانور کے پرانے

دشمن ہیں۔ اس کے علاوہ مرغی پالنے کے لئے زیادہ مطالعہ کی ضرورت نہیں۔ یہ بات ہر شخص آسانی سمجھ سکتا ہے۔ کہ بکثرت غذا کھلی ہو۔ اور آزاد زندگی سے مرغ مرغیاں زیادہ تندرست رہیں گی۔ اور انڈے بچے بکثرت نکل سکیں گے۔ شہروں یا گھروں میں اس جانور کی پرورش سے متعدد نفع نہیں ہو سکتا۔ پس جس شخص کو اس تجارت سے قرار واقعی فائدہ اٹھانے کا شوق ہو اسے لازم ہے کہ کسی گاؤں میں ایسے مقام پر سکونت اختیار کرے جہاں سے جنگل قریب ہو۔ اور پاس ہی کوئی نہر یا تالاب بھی ہو۔ نہر یا تالاب کی ضرورت اس وجہ سے ہوتی کہ مرغیوں کے پینے اور نہانے کے لئے پانی مل سکے۔ کسی گاؤں میں ایک چھوٹا سا مکان اپنے قیام کے لئے بنالیا جائے اور چھوٹے چھوٹے دس بارہ ڈبے مرغیوں کے واسطے خام پیار کر لئے جائیں۔ حسب مرغیوں کو ایک بڑے مکان یا ڈبے میں بند رکھنا نہایت مضر ہوگا۔ اس وجہ سے کہ کانٹے کا مرض متعدی ہے۔ کہ جہاں ایک مرغی کے کانٹا نکلا پھر دیگر مرغیاں بھی اس میں مبتلا ہو جاتی ہیں۔ شروع میں پچاس ساٹھ روپے سے کام چل سکتا ہے۔ دو درجن مرغیاں اور دو تین مرغ خرید لئے جائیں۔ جہاں تک ممکن ہوئی عمر کی مرغیاں لی جائیں۔ کیونکہ پرانی عمر کے جانور خواہ وہ کتنے ہی انڈے دینے والے بنائے جائیں۔ قابل اعتبار نہیں ہوتے۔

ڈبوں کے چاروں طرف وسیع احاطہ گھیر کر یا تو جالی دار تار لگا یا جائے یا خام دیو اریں بند کر دی جائیں۔ اگر اسی احاطہ کے اندر کافی گھاس کھڑی رہے اور چند درخت بھی ہوں تو اس سے بہتر موقع مرغیوں کے لئے مشکل سے ملے گا۔ اگر پاس کوئی تالاب ہو تو اس سے ایک نل کے ذریعہ سے اس احاطہ میں پانی آسکتا ہے۔ احاطہ کے وسط میں ایک چھوٹا سا تختہ حوض بنا دیا جائے۔ لیکن یہ حوض دن رات کھلا ہونا نہ رہے۔ چھپا ہوا ہو تو بہتر ہے ورنہ چوزوں کے گر جانے اور ڈوب

مرنے کا اندیشہ رہے گا۔ مرغی انڈوں کی نگہداشت بغیر ہنتر کے نہیں ہو سکتی۔ اور نہ
 دڑبے صاف ہو سکتے ہیں۔ ایک ہنتر ضرور نوکر رکھا جائے۔ بلکہ بہتر یہ ہوگا کہ کوئی
 ایسا ہنتر مامور کیا جائے جو اپنی ہوی بچوں سمیت اس مرغی فارم میں اقامت گوں
 ہو سکے۔ دڑبوں کو ہر روز خوب صاف کرنا چاہیے۔ اور بہتر یہ ہوگا کہ دڑبے نچنے
 بنائے جائیں۔ اور اس میں چاروں طرف مضبوط کھڑکیاں ہوں۔ جو ضرورت کے
 وقت چاروں طرف سے کھول کر دڑبا خوب صاف ہو سکے۔ جب تک
 مرغی فارم کے مالک کی آمدنی کافی نہ ہو وہ اپنے دڑبوں کو ہر روز نیم کے پتوں کو
 جلا کر دھونی دیکتا ہے۔ لیکن جب وہ مستطیع ہو جاوے تو گندھک سے کام لے سکتا
 ہے۔ دڑبوں میں چہاں تک ممکن ہو ہر روز نئی گھاس یا گوسپوں کے ذلوں میں
 خشک ریگ بچھا دیا جائے۔ اور یہ چیزیں ہر روز تبدیل کی جائیں۔ ہنر کے قرب
 سے یہ بڑا فائدہ ہو سکتا ہے کہ ریگ مفت مل جائے گا۔ نہ ہی کا کٹنا رہ بھی اسی طرح
 مفید ثابت ہوگا۔ ایک آدمی تمام دن مرغیوں کی رکھوالی کرتا رہے تاکہ کوئی گٹا۔ پی
 نیولا پاسناپ دست برد نہ کر سکے۔ ایک آدمی محض اس کام پر رہے کہ مرغیوں کی
 آب و خور کی نگہداشت رکھے۔ اور انڈوں کو چوری سے بچائے۔ تیسرے آدمی کا یہ
 کام ہے کہ وہ اس پاس کے قصبوں۔ شہروں۔ چھاونیوں اور انگریزی افسروں کے
 بنگلوں پر انڈوں کی نکاسی کی تدابیر سوچتا رہے۔ ان اشیاء کا ہندستانی روسا
 بالخصوص انگریزوں میں اس قدر رواج ہے کہ باوجود مرغیوں کی انفرادی اب ہر شہر
 قصبہ میں انڈے اور مرغیوں کا نرخ بڑھتا جا رہا ہے اور ہندوستانیوں کی
 صحت جسمانی متزلزل ہو رہی ہے۔ اور ادھر حکیم ڈاکٹر اپنی ادویہ کے ساتھ کمزوروں
 کے لئے انڈے اور مرغیوں سے بہتر غذا تجویز نہیں کر سکتے۔ لہذا ان چیزوں کی
 مانگ بڑھتی جا رہی ہے۔

مرغی فارم قائم کرنے سے پہلے ایک بات یہ بھی قابل غور ہے کہ اس گاؤں سے جہاں مرغی فارم کھولی جائے کوئی انگریزی چھاؤنی یا سول و ملٹری سٹیشن زیادہ فاصلہ پر نہ ہو۔ اگر تمہارے مرغی فارم کے پاس ریلوے سٹیشن بھی ہو تو بدرجہا زیادہ تجارت پھیل سکے گی۔ شروع شروع میں جب تک تمہیں انڈوں کے لئے خاطر خواہ فرمائشیں نہ مل سکیں تو تم اپنا وقت مست ضائع کرو۔ اور پرانی قسم کی گھاس مرغیوں کو انڈوں پر بٹھلا دو۔ پرانی مرغیاں بچے نکالنے کے کام کو بہت اچھی طرح سے کر سکیں گی۔ اور بمقابلہ جوان یا نو عمر مرغیوں کے زیادہ بچے نکالیں گی۔ اس طرح تمہارا فارم روز بروز ترقی کرنا جائے گا۔ اور اسی عرصہ میں تمہارا گشت کرنے والا سا بھی بہت سے مقامات پر آڑ بہت پیدا کرے گا۔ ماہ باہ اپنا حساب۔ آمدنی و خرچ دیکھ کر معلوم کرنا چاہئے کہ کتنا نفع یا نقصان رہا۔ پھر غور پر و اخذ کے ساتھ جیسی ضرورت ہو یا تو عملہ بڑھایا جائے یا کم کر دیا جائے۔ لیکن اگر نفع معقول رہا تو اس بچت کو اپنی تن آسانی پر خرچ کرنے کے بجائے تم اپنے فرم کو وسیع کرنے یا مرغیوں کے آرام اور پرورش کے وسائل کو بڑھانے کی تدابیر کرو۔ جو تعمیر ختام ہو اسے نچتہ بناؤ۔ جن چیزوں سے مرغی اور بچوں کو تکلیف ہو انہیں دور کرو۔ اگر مرغیوں کے لئے گوشت۔ تیل۔ آٹا یا کوئی خاص غذا زیادہ مفید ثابت ہوئی ہو تو اس کا انتظام کرو۔ جب انگریزوں کے ہوٹل۔ کلب گھر۔ بھد ڈنگ ہاؤس۔ میں کورٹ یا بنگلوں کے ساتھ معاملہ ہو جائے تو تم اپنے فارم کے بل۔ لفافہ۔ کاغذ چھپا کر ذرا شان پیدا کرو۔ جہاں تک ممکن ہو انگریزوں سے براہ راست تعلق پیدا کرو۔ جاہل۔ بے تمیز۔ بے ادب خانہ سالانہ باورچی یا خدمت گاروں سے کوئی تعلق نہ رکھو نہ انہیں رشوت دو۔ اور نہ دستوری یہ بے تمیز لوگ گو بعض اوقات فائدہ بھی پہنچاتے ہیں۔ مگر ان کی علت غایت محض دستوری ہوتی ہے۔ اگر تم ان لوگوں کو ایک آنہ فی روپیہ دستوری دو گے تو

یہ دن رات اسی فکر میں رہیں گے کہ تم سے ڈیڑھ آنہ فی روپیہ دستوری لیں۔ اگر کوئی شخص دو آنے فی روپیہ دستوری دینے پر راضی ہو جائے گا تو نہ صرف تمہیں عین وقت پر جواب دیں گے۔ بلکہ تمہاری مرغیوں کو سیارہ اور انڈوں کو گندہ بتلا کر تمہاری عزت اور شہرت کو برباد کریں گے۔ بہر حال تم اپنے آپ سب جگہ پھرو اور ثابت کرو کہ تمہارا مال سب سے تازہ اور عمدہ ہے۔ نیز تم سب سے کم دام لیتے ہو۔ انگریزی گھروں میں عمدہ آماں فرض پر دینا پڑے گا۔ تم اس معاملہ میں انگریزی تجارت کی طرح کام کرو۔ جو کسی کے نوکر سے کام نہیں رکھتے۔ انگریزوں میں آنے جانے کے لئے ہر شخص سوزوں نہیں ہوتا۔ ان کے پاس ایسے شخص کو بھیجا جاسے جو دل کا مضبوط۔ ارادہ کا پکا۔ اور چرب زبانی سے کام لینے والا۔ کبھی نہ تھکنے والا سچ بولنے والا۔ اور ذرا عمدہ کپڑوں کا بھی شائق ہو۔ اگر تمہارے شریک یا تم میں یہ بات نہ ہو تو تم ایک ایجنٹ دکا زندہ انتخاب یا کمیشن پر مقرر کر لو۔ اور مہینہ دو مہینہ کام لیکر دیکھو۔ لیکن معاملہ طے ہو جانے پر خود بھی ان مقامات سے واقف ہونا چاہئے۔ جہاں تمہارا مال جانے والا ہو۔ انڈوں کی روانگی کے واسطے خاص قسم کے جوبی صندوق درکار ہوں گے۔ جن میں سینکڑوں انڈوں کے لئے علیحدہ علیحدہ سوراخ ہوں۔ یعنی ایک سوراخ میں ایک ہی انڈا آئے۔ یہ باتیں تم خود سیکھ سکتے ہو۔ مرغی غلام کا کام زیادہ مشکل نہیں۔ ہاں اس مہینہ کے لئے آدمی ذرا مستقل مزاج مخلص اور علم سے نہ گھبرانے والا چاہئے۔

کپڑے کی تجارت

کپڑے کی تجارت کے لئے دو باتیں بہت ضروری ہیں۔ ایک سرمایہ دوسرے واقفیت۔ اگر کسی شخص کو یہ دونوں باتیں حاصل ہوں تو بہت جلد دولت مند بن سکتا ہے سرمایہ کم از کم پانچ ہزار ہونا چاہئے۔ اور اگر پچیس ہزار ہو تو بہت مناسب ہے۔ کیونکہ جب تک ہر قسم کا میل دوکان میں موجود نہ ہو۔ اور جب تک نئی نئی وضع کے کپڑے نہ منگائے جاتے رہیں۔ اس وقت تک کامیابی دشوار ہے۔ زیادہ سرمایہ کی ضرورت یہ ہے کہ بعض کپڑا اتنا قیمتی بن جائے کہ ایک معمولی ٹرنک میں دو ڈھائی ہزار روپے کا کپڑا آسکتا ہے۔ بنارس میں کچھ اب اور پوت وغیرہ کے جوبین تھان طیار ہوتے ہیں وہ عموماً چار ساڑھے چار گز کے ہوتے ہیں۔ ایک تھان کی قیمت دس بارہ روپے سے لے کر پانچ سو روپے تک ہوتی ہے۔ اسی طرح ریشمی کپڑا نہایت گراں ہوتا ہے دوکان میں دس طرح کا ٹھٹھا و بنیں طرح کی ٹٹل دکھا کر اب اگر ہر قسم کے چار چار پانچ پانچ تھان بھی رکھے جائیں تو سینکڑوں روپیہ دکا رہے بڑے شہروں میں زیادہ مال رکھنے کی ضرورت نہیں ہوتی کیونکہ بڑی کھوپڑی سے جو تھوک فردشی کا کام کوئی ہیں مناسب نفع پر مال مل جاتا ہے۔ لیکن چھوٹے شہروں میں جہاں یہ آسانی نہیں ہے کافی اشاک رکھنا پڑتا ہے۔ اور ختم ہونے سے پہلے اور مال منگانے کی ضرورت ہے۔

جن لوگوں کے پاس کافی سرمایہ موجود ہو اور وہ کپڑے کی دوکان کرنا چاہیں تو انہیں چاہئے کہ کم از کم چھ ماہ کا زمانہ کام کیلئے اور معلومات حاصل کرنے میں صرف کریں۔ جس کی آسان صورت یہ ہے کہ کسی بڑی کوٹھی میں ملازمت اختیار کر لیں۔ اگر اپنے شہر میں یہ بات ناممکن ہو تو پھر دوسرے قریبی شہر میں جا کر کسی دوکان

پر ملازم ہونا چاہئے۔ اگر ملازمت کے بغیر معلومات حاصل ہو سکے اور کوئی کمیشن یا
بارشتہ دار جو اس کام سے واقف ہو کام سکھانے پر رضامند ہو جائے تو ملازمت
کی ضرورت نہیں۔

جو معلومات حاصل کرنی ہے اس میں یہ بات بہت اہم ہے کہ کون سا مال
کس جگہ اور کس تہ سے آتا ہے اور کس قیمت پر آتا ہے۔ کیونکہ منگایا جاتا ہے۔
کس نفع پر فروخت کیا جاتا ہے۔ ہزارہ کی ایک اچھی دوکان پر جو کپڑا ہوتا ہے
وہ دیسی اور ولایتی دونوں قسم کا ہوتا ہے۔ ولایتی کپڑا ہزارہ راست ولایت سے
بھی منگایا جاتا ہے۔ اور بمبئی وغیرہ بندرگاہوں سے بھی خرید کیا جاتا ہے۔ معمولی
دوکاندار جن کے کاروبار کا سرمایہ میں بچیس ہزار ہوتا ہے۔ عموماً بمبئی سے مال
منگالیتے ہیں۔ دہلی اور کانپور بھی کپڑے کے دساور ہیں۔ اور ان سے بھی مال خرید
کیا جاتا ہے۔ دیسی کپڑا ہندوستان کے مختلف مقامات مثلاً بنارس۔ غلگندہ۔ مٹوہ
لدھیانہ۔ احمد آباد۔ کانپور۔ ناگ پور۔ اورنگ آباد۔ امرتسر۔ کشمیر وغیرہ سے
آتا ہے۔ اور اس کے منگانے کے لئے پوری احتیاط اور واقفیت کی ضرورت ہے
ابتدائی طور پر جو معلومات حاصل کی جائے وہ مال منگانے ہی کے متعلق
نہ ہو۔ لیکن یہ معلوم کرنا بھی ضروری ہے کہ مال کیونکر رکھا جاتا ہے۔ اور اُسے
آفات ارضی و سماوی سے بچانے اور چوروں وغیرہ سے محفوظ رکھنے کے لئے
کیا تدابیر اختیار کی جاتی ہیں۔

جن لوگوں کے پاس کافی سرمایہ نہ ہو اور وہ صرف چار پانچ سو یا ہزار
بارہ سو کی رقم سے کام شروع کرنا چاہیں انہیں چاہئے کہ صرف ایک و چیزوں
کی تجارت کریں مثلاً لٹھے۔ اور ٹائل ہر قسم کا منگا کر فروخت کریں۔ یا صرف
بھاگلپوری کپڑا۔ یا صرف پاجاموں کی چھینٹیں یا صرف گاڑھا یا صرف

میتوں کا کپڑا۔ غرض ایک دو چیزیں اپنی دوکان کے لئے مخصوص کر لیں۔ اور اسی کی تجارت کریں۔ اس سے یہ فائدہ ہوگا کہ ان کی دوکان اس کپڑے کے لئے مخصوص ہو جائے گی۔ ان چیزوں کا گاہک ان کے پاس آئے گا یہ چیزیں زیادہ مستم کی ان کی دوکان پر مل سکیں گی۔ ایک ہی مال زیادہ مقدار میں ننگا نیسے نہیں زیادہ فائدہ حاصل ہوگا۔

اب تک دوکانداری کا جو طریقہ رائج ہے وہ کسی طرح پسندیدہ نہیں بزاز خریدار کو جتنا احمق یا کپڑے کی وضع کا جتنا گرویدہ محسوس کرتا ہے اسی کے مطابق دام کہتا ہے۔ یہ تجارت نہیں ہے بلکہ ڈاکہ زنی ہے۔ تم لاگت پر ایک محدود منافع معین کر لو۔ اور بس وہی دام ہر شخص کو خواہ وہ شہری ہو یا دیہاتی احمق ہو یا عقلمند۔ بالغ ہو یا نابالغ بتانے چاہئے :

کٹ پیس کی تجارت

کٹ پیس کی تجارت پندرہ بیس سال پہلے تو بہت رزخیز تھی لیکن اب بھی لوگ اس سے فائدہ اٹھا رہے ہیں جن لوگوں کے پاس سرمایہ نہ ہو اور صرف سو ڈیڑھ سو روپیہ سے کام کرنا چاہتے ہوں۔ ان کے لئے یہ کام اچھا ہے اور روزانہ دو پیہ ڈیڑھ روپیہ ان کو مل سکتا ہے۔

کٹ پیس کا مال کلکتہ۔ بمبئی۔ اور دہلی میں ملتا ہے تین تین سو میل کے لوگ دہلی سے مال خرید کرتے ہیں۔ یہاں کٹ پیس کی تھوک فروش دوکانیں بہت ہیں اور کم از کم ڈھائی تین سو آدمی کٹ پیس کا مال خوردہ فروشی میں فروخت کر کے اپنی روزی حاصل کرتے ہیں۔ اگر تم اپنے مناسب حال سمجھو تو تم بھی قسمت

آزمائی کرو۔

اس مقصد کے لئے دہلی کا سفر ضروری ہے۔ اپنی آنکھ سے مال دیکھ کر اور بھاؤ طے کر کے خرید کرنا چاہئے۔ جب تک تھوک کٹ پیس بیچنے والوں کے کڑوں میں جاؤ تو کسی ایک دوکان پر نہ جا بیٹھو بلکہ ایک چیز کا بھاؤ مختلف دوکانوں پر دریافت کرو۔ یہاں بھی دوکانداروں کی یہ حالت ہے کہ جس قدر گاہک کو ناواقف اور بیوقوف دیکھتے ہیں۔ اسی قدر اس کی حجامت بنانی چاہتے ہیں۔ بہتر ہے کہ ابتداءً تم کسی ہم پیشہ یا واقف کار شخص کو ہمراہ لے کر مال خریدنے جاؤ۔ یا پہلے سے ہر تم کے مال کا نرخ معلوم کرو۔ خریداری سے پہلے یہ بات ضرور دیکھ لو کہ جس مال کو تم خرید کرنا چاہتے ہو وہ تمہارے شہر کے رہنے والوں میں مستعمل یا مقبول ہو سکے گا یا نہیں

کٹ پیس بیچنے والوں کے لئے کسی مستقل دوکان کی ضرورت نہیں نہیں چاہئے کہ کسی منظر عام پر اپنی گٹھری کھول کر بیٹھ جائیں۔ یہ بھی ہو سکتا ہے کہ صبح اور شام کے لئے دو جدائستیں قائم کر دیں۔ جن لوگوں کے پاس دو تین گٹھریوں کے بقدر مال ہوا نہیں ایک چھوٹا سا دستی ٹھیلہ بنالینا چاہئے۔ اور اس پر اپنی گٹھریاں رکھ کر جہاں چاہیں بے جائیں۔ اگر کام کرنے والے بچوں اور عورتوں کو اپنے کام میں شریک کر لیں یا فی گز دو پیسے کمیشن مقرر کر کے انہیں کام بگالیں تو کافی نکاسی ہو سکتی ہے۔ یہ بچے اور عورتیں ہر قسم کے ٹکڑے زمانہ مکانوں میں لیجا کر عورتوں کے ہاتھ فروخت کر سکتی ہیں۔ مردوں کی نسبت عورتیں ان ٹکڑوں کی زیادہ خریداری کر سکتی ہیں۔ کیونکہ وہ سمجھ سکتی ہیں کہ کس ٹکڑے سے کیا کام لیا جاسکتا ہے۔ اگر تم اپنے کام میں ترقی کرو تو یہ ضروری نہیں کہ ہمیشہ کٹ پیس بیچتے رہو۔ بلکہ اس کے بعد کپڑے کی تجارت کرنی چاہئے۔

سے ہوئے کپڑوں کی تجارت

کٹ پس نیچے والوں کے لئے بڑا اچھا موقع ہے کہ وہ اپنے متعلقین کو بھی کام پر لگائیں۔ سے ہوئے کپڑے اور خاص کیا بن کڑوں کو دیکھیں کہ وہ آسانی سے فروخت نہیں ہو سکتے۔ انہیں سلوا کر فروخت کریں۔ کٹ پس کے مال میں جنس اوقات ایک ہی قسم کے تین چار ٹکڑے نکلتے ہیں۔ وہ کم قیمت کو فروخت ہتے ہیں لیکن اگر ان سے ایک بڑا عدد تیار کر لیا جائے تو زیادہ قیمت کو فروخت ہو سکتا ہے۔ چھوٹے چھوٹے ٹکڑے جو کوئی وہ پیسے کو بھی نہیں پوچھتا ڈپوں کے کام آسکتے ہیں۔ نیز تکیوں کے علاوہ اور کرسیوں کی گدیاں ان سے بنائی جاسکتی ہیں۔

اس مقصد سے سلامتی کی ایک مشین کا خریدا لینا بھی ضروری ہے۔ ایک استعمانی مشین تیس چالیس روپے کو مل سکتی ہے۔ اور کام کی حالت میں اس کی قیمت چند روز میں وصول ہو سکتی ہے۔

اس کام کو وہ لوگ بھی اختیار کر سکتے ہیں جو کٹ پس کا مال فروخت نہیں کرتے۔ وہ اس مقصد سے کٹ پس کا مال خرید کریں۔ اور مختلف اندازہ کے کرتے پا جامے۔ واسکونٹ۔ جدریاں۔ شلو کے سلوا کر ایک دوکان میں بیکھیں گاؤں کے باشندے سے ہوئے کپڑوں کو ہاتھوں ہاتھ خرید لیں گے۔ لیکن کپڑوں کی سلامتی میں ان کی ضرورت اور مذاق کا لحاظ رکھنا چاہئے۔

خیاطی

موجودہ تمدن نے خیاطی کا پیشہ بڑی لمبی پرہیزیا دیا ہے۔ اور اب اس کی صرف لوگوں کا توجہ نہ کرنا بڑی غلطی ہے۔ خیاطی دو کاموں کے مجموعہ کا نام ہے۔ ایک کپڑوں کی قطع و برید اور دوسرے قطع شدہ کپڑوں کا سینا۔ انگریزی میں قطع و برید کرنے والے کو کٹر کہتے ہیں۔ ایک اچھا کٹر بچاس ساٹھ روپے سے تین سو روپے ماہانہ تک پاتا ہے۔ ایک ہوشمند آدمی کے لئے یہ کام کچھ مشکل نہیں اور دوسرائی کی کوشش میں بخوبی آسکتا ہے۔ اس کی آسان صورت یہ ہے کہ پہلے اپنے شہر میں معمولی درزیوں سے کام سیکھو۔ اس کے بعد کسی بڑے شہر میں جا کر ایک ہوشیار اُستاد تلاش کرو۔ خیاطی کا کوئی باقاعدہ مدرسہ ملک میں موجود نہیں۔ کاریگر لوگ اپنا کام سکھانے میں بہت بخل سے کام لیتے ہیں۔ کٹر تو یہاں تک احتیاط کرتے ہیں کہ کسی کے سامنے کپڑا قطع نہیں کرتے۔ لیکن یاد رکھنا چاہئے کہ کٹر انسان ہوتے ہیں۔ اور خلق و خویاد کے ساتھ ان سے کام نہ لے لینا کچھ دشوار نہیں ہے۔ دہلی۔ لاہور۔ بمبئی۔ کلکتہ وغیرہ میں انگریزی قطع و برید کا کام سیکھا جاسکتا ہے۔ ہندوستانی لباس اور باخضص شیروانی کے متعلق حیدر آباد و علیگڑھ۔ اور دہلی۔ لکھنؤ وغیرہ میں معلومات حاصل کی جاسکتی ہے۔ قطع و برید کی طرح سینے کی ابتدا بھی اپنے شہر سے کی جائے۔ اور تھوڑی سی مہارت حاصل کرنے کے بعد بڑے شہروں میں کسی ہوشیار اور مشہور استاد کی شاگردی حاصل کی جائے۔

خیاطی کا کام علی ہے۔ اور اس لئے صرف معلومات کافی نہیں۔ جتنا

کام ہاتھ سے نکلے گا۔ اسی قدر مہارت زیادہ ہوگی۔ ایک سال بلکہ چھ ماہ کی محنت کے بعد آدمی کمانے لگتا ہے۔ اگر وہ بدشوق اور کند طبیعت کا ہے تو ترقی نہیں کرتا۔ ورنہ کام بھی کرتا ہے۔ اور ساتھ ساتھ ترقی بھی ہوتی جاتی ہے۔ جب تم کسی درزی کی دوکان میں کام شروع کرو تو دن بھر ان تمام کاموں پر نظر رکھو جو دوکان میں انجام دیئے جائیں۔ اور پھر گھر پر کرائے کی نقل کیا کرو۔ اگر تم دوکان پر ایسی کوشش کرو گے تو درزی تمہیں کچھ نہیں بتائیں گے۔ وہ اپنی جہالت کی وجہ سے اس وقت تک تمہیں کام نہیں سکھائیں گے۔ جب تک تین چار سال خدمت نہ لیں گے۔ لیکن تمہیں چاہئے کہ اپنا وقت ضائع نہ کرو۔ اور ہر کام کو ذہن نشین کر کے اپنے طور پر بہت جلد سیکھ لو۔

ایک ادنیٰ درجہ کا درزی روزانہ ایک روپیہ کماتا ہے۔ ایک اعلیٰ درجہ کا درزی پانچ روپے سے دس روپے تک کی روزانہ مزدوری کرتا ہے۔ پس اگر تم کافی مہارت حاصل کر لو گے تو دو تین روپے روز کی آمدنی معمولی بات ہے۔ ہوشمندی یہ ہے کہ خیاطی کا کام سیکھنے کے بعد اسے ہمیشہ جاری نہ رکھو۔ بلکہ بہت جلد روپیہ پس انداز کر کے درزیوں کو ملازم رکھو اور باقاعدہ دوکان کھولو۔ اگر تم مستعدی وعدہ کی پابندی۔ اور دیانتداری سے کام لو گے تو بہت جلد تمہاری دوکان کامیاب ہو جائے گی۔ اور تم اس کام میں سینکڑوں روپے ماہانہ کماسکو گے اس کے بعد اگر تمہارے اندر حوصلہ مندی ہو تو کام کو اور وسعت دو۔ اور ایک شاندار ٹیلنگ ہاؤس قائم کرو جس میں ہر طرح کا دیسی انگریزی۔ زنانہ۔ مردانہ گھٹیا ٹریپا کام ہوا رنگاہوں کی ضرورت کا کپڑا بھی ہر طرح کا موجود ہو۔ کوشش محنت اور دیانت سے یہ سب کچھ ہو سکتا ہے۔ لیکن ابتداء تمہیں سوئی اور فینچی پر قابو حاصل کرنے کی ضرورت ہے *

بچوں کا لباس

اگر بچوں کا لباس تیار کر کے فروخت کیا جائے تو معقول فائدہ ہو سکتا ہے۔ کٹ پیس کے سوداگروں سے حسب ضرورت عمدہ کپڑوں کے ٹکڑے خرید لئے جائیں اور کسی سستے مگر ہوشیار درزی سے بچوں کے لباس تیار کرائے جائیں۔ اگر تم خود کپڑوں کی قطع و برید اور مشین چلانے سے واقف ہو تو منافع کے ساتھ کافی مزدوری بھی ہو سکتی ہے۔ کپڑوں میں ٹوپ، صدریاں، باڈیاں، فزاک، قمیص وغیرہ تیار ہو سکتے ہیں۔ ایک سلیقہ شعار شخص جسے کپڑے کے قطع و برید کی سمجھ ہو معمولی ٹکڑوں کو حسین اور دلپسند کپڑوں کی صورت میں بدل سکتا ہے۔ باریک ریشم کے اندر روئی بھر کر اور استر لگا کر نہایت خوبصورت جڑا دل بچوں کے لئے تیار کی جا سکتی ہے۔ اور ایک روپیہ کی لاگت میں بلا مانعہ دو روپیہ منافع ہو سکتا ہے۔ مال کی نکاسی کے لئے صرف دوکان کھولنا کافی نہیں کیونکہ سفید پوش لوگ ایسے کپڑے خرید کرنے میں پس و پیش کریں گے۔ پس بچوں اور عورتوں کی رسالت سے اپنا مال عمدتوں تک پہنچاؤ اور فائدہ اٹھاؤ۔

ٹوپوں کا بنانا اور دھونا

بچوں کی ٹوپوں کا بنانا بہت آسان ہے۔ بڑے شہروں میں ان کا سامان بکثرت ملتا ہے۔ اور معمولی سمجھ کا آدمی ٹوپی بنا سکتا ہے۔ سلاخی سے زیادہ واقف ہونے کی بھی چنداں ضرورت نہیں۔ ایک آنہ سے لیکر پانچ روپیہ تک

کی ٹوپیاں تیار کی جاسکتی ہیں۔ بچوں کی ٹوپوں کے علاوہ بڑی مردانہ ٹوپیاں مثلاً ایرانی وضع کی ٹوپیاں۔ نقلی فلت کیپ۔ رامپوری ٹوپی۔ انوربے کیپ نہایت آسانی کے ساتھ آپ بنا سکتے ہیں۔ اور ایک روپیہ کی لاگت میں دو روپے کمائے جاسکتے ہیں۔ آلات اور سامان کے لئے بھی کوئی بڑی رقم درکار نہیں۔ اسی طرح پرانی ٹوپوں کا دھونا اور رنگنا بھی اچھا روزگار ہے اور اس سے چالیس پچاس روپیہ ماہوار آسانی کمائے جاسکتے ہیں۔

تکئے اور گدیاں

کپڑے کے چھوٹے چھوٹے بیکار ٹکڑوں سے نہایت خوبصورت بھالردار تکئے اور کرسیوں اور گاڑیوں پر ڈالنے کی چھوٹی گدیاں تیار کی جاسکتی ہیں۔ اور ارزاں سے ارزاں فروخت کرنے پر بھی کافی حق المحنت مل سکتا ہے۔ کلکتہ بمبئی دہلی وغیرہ بڑے شہروں میں اس طرح کے تکئے اور گدیاں بڑی کثرت سے فروخت ہوتی ہیں۔ اور صد ہا آدمی اس کام کو اختیار کئے ہوئے ہیں۔ یہ کام خود میں بھی انجام دے سکتی ہیں۔

سوتی اور ریشمی کپڑوں پر سنہری چھپائی

یہ کام معمولی مشق و محنت کے ساتھ بطور خود ملا امداد استاؤ سیکھا جاسکتا ہے۔ اچھے خوشنما چھاپے لکھنؤ سے منگواؤ۔ یا خاص فرمائش کے ساتھ بنواؤ۔ جو دو تین روپیہ میں بقدر ضرورت بھم پنچ جائیں گے۔ اب سنہری یا روپے لکھنؤ کے لئے

حسب ذیل ترکیب سے مرکب تیار کرو۔ السی کا تیل ستو حصے۔ اشار ج یعنی کلف آتسی حصہ۔ سنہری یارو پہلی بوڈر جسے مرگانگ کہتے ہیں۔ عمدہ قسم کا نہایت باریک چالیں حصے ان اجزاء کو باہم اس قدر گھوٹو کہ بوڈر خوب مخلوط اور یکذات ہو جائے۔ اس کے بعد چھپائی کا کام شروع کرو۔ چھپائی کے چھاپے ہوئے کپڑے پر گرم استری پھیرو۔ اب یہ گل بوٹے بہت دیر پا ہو جائینگے۔ اور غالباً دھلنے سے ان میں تغیر نہ ہوگا۔ ایک محنتی آدمی بڑے شہروں میں یہ کام شروع کرے تو دو روپے روز بخوبی پیدا کر سکتا ہے ۛ

کپڑے پر انجھرے ہو پھول بنانا

انجھرے ہوئے پھولوں کے تکئے کے غلاف اور گاڑیوں کے گدے ولایت سے تیار ہو کر آتے ہیں۔ اور انگریزی دوکانوں پر بکثرت بکتے ہیں۔ یہ گدے اور نمکیوں کے غلاف وغیرہ عورتیں گھروں میں بٹھ کر باسانی تیار کر سکتی ہیں۔ اس قسم کی پھول تپ بنانے کی مشین ولایت سے آتی ہے۔ جو کہ محض ہاتھ کے اشارہ سے کام کرتی ہے۔ ایک طرف سے اس مشین میں ڈورا پڑ جاتا ہے۔ اور دوسری طرف بیل بوٹے بنتے چلے جاتے ہیں۔ یہ مشین ہاؤس امپرائڈری مشین کے نام سے مشہور ہے۔ اور قریب قریب ہر ولایتی دوکان سے آٹھ دس روپیہ کو مل سکتی ہے مشین کے ساتھ ایک کاپی بھی آتی ہے جس پر مختلف جانوروں کی تصویریں اور گل بوٹے۔ بلیں وغیرہ وغیرہ علیحدہ علیحدہ بنی ہوتی ہیں۔ ان تصویروں اور پھولوں پیتوں کے چر بے علیحدہ کاغذ پر بنا سکتے ہیں اور ان کو قینچی سے کاٹ کر منحل یا اور کسی دیگر کپڑے پر چسپاں کر دیں۔ اس کے بعد انہی پھول پتوں پر اس مشین کو چلاتے ہیں تو انجھرے ہوئے بیل بوٹے تیار ہو جاتے ہیں۔ اس مقرر سی مشین سے تھوڑے سے وقت میں

بہتر سے بہتر کام تیار ہو سکتا ہے۔ بیکہ کے غلاف۔ میز پوش۔ گاڑی کی گڈیاں اور سی
 قسم کی دوسری چیزیں بازار میں خاطر خواہ قیمت پر فروخت ہو سکتی ہیں۔ معمولی مقل
 والا آدمی بھی اس کے ذریعہ سے دوڑھائی۔ روپے روز نہایت آسانی سے پیدا کر سکتا
 ہے۔ لیکن بہتر ہے کہ مشین منگانے اور کام کرنے سے پہلے کسی تجربہ کار اور واقفکار
 نے کام سیکھ لو۔

کپڑے کے پھول بنانا

جس طرح کاغذ کے پھول بنتے ہیں اسی طرح کپڑے کے پھول بھی تیار کئے
 جا سکتے ہیں۔ اور نہایت معقول قیمت پر بازار میں فروخت ہو سکتے ہیں۔ شروع شروع
 میں ایک دو دن کسی باغ و بہاری بنانے والے سے کاغذ کے پھولوں کا تراشنا
 سیکھا جائے۔ اور چار پانچ روز برابر کاغذ کے پھول بنانے کی مشق کی جائے۔ جب
 کاغذ کے پھولوں پر ہاتھ صاف ہو جائے تو کپڑے کے پھول بنانا نہایت آسان ہے
 اور معمولی سی بات ہے۔ پہلے تو جس رنگ کا پھول بنانا ہو کپڑے کو اسی رنگ میں
 رنگ لے۔ اس کے بعد رنگے ہوئے کپڑے کو گوند کے پانی میں اچھی طرح کلف دیکر سایہ
 میں خشک کرو۔ کپڑے کو کلف دینے کے بعد اچھی طرح صاف کر لیا جائے تاکہ اس
 میں کوئی خرابی باقی نہ رہ جائے۔ جب کپڑا خشک ہو جائے تو اس کو کاغذ کی طرح
 کاٹ کر پھول بنا لو۔ اور پھول پتوں کو قنچی کے دونوں پہلوں میں دبا کر اس طرح
 کھینچیں کہ ان میں کسی قدر پھول کی پتوں کی طرح خم پیدا ہو جائے۔ مثلاً اگر تم کو
 گلاب کا پھول بنانا ہے تو پہلے معمولی سے باریک لمبے یا مثل کو گلابی رنگ میں رنگ
 لو۔ اور اچھی طرح گوند کا کلف دے۔ اور جب کپڑا خشک ہو جائے تو گلاب کی صورت

میں پتیاں تراش لور اور بعد میں ان کو بچکا کر کے گلاب کا پھول بنالور۔ اگر سبز پتیاں بنانی ہوں تو مسدردجہ بالا طریقہ پر کپڑے کو سبز رنگ کر گلاب کی پتیوں کی شکل کی پتیاں تراش لور پھولوں کی تہلی پتی اور نازک ٹہنیوں کے لئے کسی قدر موٹا تار استعمال کیا جاتا ہے۔ اور اس پر بغیر کلفت کا سبز رنگا ہوا کپڑا لپیٹ دیتے ہیں۔ اسی طرح زینچم کے پھول بھی تیار ہو سکتے ہیں۔ اور نہایت معقول قیمت پر بازار میں فروخت کئے جاسکتے ہیں۔ بعض لوگ اس قسم کے پھولوں کا گلدستہ بنا کر مٹی کے ایک خوبصورت اور نازک گھلہ میں فروخت کرتے ہیں۔ ایک معمولی عقل کا جاہل شخص بھی اس قسم کے پھول بنا کر دوپہ میں آنے روز باسانی پیدا کر سکتا ہے *

کپڑوں کی رنگائی

اگرچہ رنگریزی کا پیشہ ایک مستقل پیشہ ہے۔ لیکن دیگر اشخاص بھی اسے اختیار کر سکتے ہیں اور اس میں نمایاں اصلاحات کی گنجائش موجود ہے۔ کپڑوں کی رنگائی دو قسم کی ہوتی ہے۔ ایک نچتہ اور ایک خام۔ نچتہ رنگائی عموماً سرمائی کپڑوں کی ہوتی ہے۔ اور اس کے لئے دیسی رنگوں سے واقف ہونا ضروری ہے۔ دیسی رنگوں کی واقفیت کتابوں سے بھی ممکن ہے اور بہت آسانی کے ساتھ کسی رنگریز سے چوسد اور تنگدل نہ ہو معلومات حاصل کی جاسکتی ہے۔ خام رنگوں کے لئے ولایتی رنگ نہایت اہم ہیں۔ کوئی شہر ایسا نہیں جس میں دوپٹوں اور سارپوں کے رنگائے جانے کا رولج نہ ہو۔ خام رنگوں کو ایک معمولی سمجھ کا آدمی بھی استعمال کر سکتا ہے اور نشاستہ یا اروٹ کی آمیزش سے جب باریک کپڑے رنگے جاتے ہیں تو ان کی زیب و زینت دو بالا ہو جاتی ہے۔ رنگوں کی مقدار اور ہاتھ کی معمولی تربیت

پراس من کا اختصار ہے۔ ہوشیار آدمی دو چار بار کپڑا رنگ کر کافی معلومات و مہارت حاصل کر سکتا ہے۔ سادہ رنگائی تو کچھ مشکل نہیں البتہ کپڑوں پر چھڑیاں ڈالنا اور لہریا بنانا کسی قدر وقت طلب ہے۔ اُسے کسی واقف کار سے معلوم کر لینا چاہئے۔ جاہل رنگریزوں کی نسبت ایک باسلیقہ آدمی اس کام کو نہایت خوش اسلوبی کے ساتھ انجام دے سکتا ہے۔ رنگائی کے ساتھ ہی کپڑوں کی چھپائی کا کام بھی نہایت ضروری ہے۔ وہلی اور لکھنؤ میں روزمرہ استعمال کے دوپٹے رنگریز بڑے دل فریب اور خوشنما طریقے پر چھاپتے ہیں۔ ایک محنتی آدمی دن بھر میں دس دوپٹے چھاپ سکتا ہے۔ اور رنگ سکتا ہے۔ اور اگر اُسے کام مل جائے تو بے تکلف دو دوپٹے روز کما سکتا ہے۔ کام ملنے کی صورت یہی ہے کہ کام میں جدت اور ندرت پیدا کی جائے خوشنما اور دلکشی کا کوئی پہلو نظر انداز نہ کیا جائے۔ اور اس کے ساتھ ہی اجرت نسبتاً کم قرار دی جائے۔

جو لوگ اس کام میں کمال حاصل کرنا چاہیں انہیں چاہئے کہ اپنے شہر میں کام سیکھنے کے بعد چند روز کے لئے اور۔ جے پور یا اجیر شریف کا سفر اختیار کریں۔ اور ان مقامات کے رنگریزوں سے کام سیکھیں۔ جے پور میں ایک دوپٹہ دو دو روپے میں رنگا جاتا ہے۔ آٹھ آنے اور بارہ آنے تو معمولی اجرت ہے۔ پس جب اس کام کو جو راجپوتانہ کے ساتھ مخصوص ہے دوسرے شہروں میں رواج دیا جائے گا۔ تو اُسے بہت مقبولیت حاصل ہوگی۔ اور کام خوب چلے گا۔

رنگریز کو صرف معمولی دوپٹوں اور ساریوں کے کام پر اکتفا نہیں کرنا چاہئے۔ بلکہ بزازوں سے معاملہ کر کے محل کے تھان رنگنے جائیں۔ جن کو وہ رنگ ”بک“ یا ”رنگ“ کے نام سے فروخت کرتے ہیں۔ وہلی میں یہ کام بکثرت ہوتا ہے۔

سوئی کپڑوں کے علاوہ ریشمی کپڑوں کی رنگائی کا کام بھی ضروری ہے۔ جس کی

نسبت زیادہ اجرت ملتی ہے۔ اونی چادروں۔ کوٹل اور شیر وائیوں کی رنگائی بہت محقول ہوتی ہے۔ لیکن جب تک کافی تجربہ اور معلومات حاصل نہ کی جائے یہ کام اختیار نہیں کیا جاسکتا۔ کیونکہ نا تجربہ کاری کی حالت میں کام خراب ہو جاتا ہے۔ اور نفع کی جگہ نقصان ہوتا ہے۔

دسی رنگ بنانی ترکیب

ذیل میں دسی رنگ بنانے کی چند ترکیبیں لکھی جاتی ہیں۔ ناظرین کو چاہئے کہ پہلے ان ترکیبوں کی بطور خود آزمائش کریں۔ اور اس بات کا اندازہ قائم کر لیں کہ کتنے اور کیسے کپڑے کے لئے رنگ کی کیا مقدار ہونی چاہئے۔

رنگ گلابی۔ دو تولہ کسوم کا رنگ عرق لیمو ایک چیمہ۔

رنگ حسنی۔ نیل چھ ماشہ۔ عرق لیمو ایک عدد۔

رنگ سبئی۔ نیل کے رنگ میں اول رنگیں۔ بعد ہدی کے رنگ میں اس کے پانی سے دھو کر دہی کے پانی سے چند بار دھوئیں تاکہ ہدی کی بو دور ہو جائے پھر قدرے کلف اور آب لیمو میں ڈبو کر تیار کریں۔

رنگ سبز۔ بالکل سبئی رنگ جیسا۔ صرف نیل کا رنگ گہرا ہو۔

رنگ زرد۔ ہدی کے رنگ میں رنگیں اور چند بار صاف پانی سے دھو کر دہی کے پانی سے کر رہ کر دھوئیں۔ آب لیمو اور کلف دیکر خشک کر لیں۔

رنگ کافوری۔ گل ہارنگھار ایک تولہ لیمو ایک عدد اور کلف۔

رنگ سبئی۔ نیل زرد صرف سبئی کے لئے رنگ ہلکا لگائیں۔

رنگ گیندی نیل خام چھ ماشہ۔ رنگ کسوم چھ ماشہ۔ لیمو ایک عدد۔ اول نیل کے

رنگ میں رنگیں۔ بعدہ کسوم کے۔ رنگ میں۔ اس کے بعد آب لیمو اور کلف۔
 رنگ طوطیائی۔ اول نیل پنجہ کے۔ رنگ میں غوطہ دیں۔ پھر مہدی کے رنگ میں
 اور ایک عدد لیمو کا عرق دیں۔

رنگ فیروزی۔ نیل خام ایک تولہ گل ڈھاک آدھ سیر لیمو دو عدد۔ اول گل ڈھاک
 کے رنگ میں رنگیں۔ پھر نیل کے رنگ میں پھر لیمو دیں۔

رنگ انگوری۔ مثل فیروزی کے رنگین صرف انگوری میں رنگ ہلکا دیں۔

رنگ بادنجانی۔ کسوم اور نیل کے رنگ میں بطریق معلوم گل شفتالو کسوم اور ترشی
 سے رنگ لیں۔

رنگ زعفرانی۔ کسوم اور ہار سنگھا۔ دونوں رنگ ملا کر رنگیں۔

رنگ نافربانی۔ کسوم اور نیل کے رنگوں میں رنگیں۔

رنگ طوسی کسوم اور سیاہی آسن سے کام لیں۔

رنگ بادامی۔ کسوم اور ہار سنگھا۔ کے رنگ میں رنگیں۔

رنگ خنکاش۔ کسوم اور نیل سے رنگا جاتا ہے۔

رنگ کپاسی۔ گل ڈھاک اور لیمو سے۔

رنگ عباسی۔ ہر زرد آدمی چٹانک۔ سیاہی آسن دو تولہ۔ پھلکری دو تولہ۔ چوب

پتنگ تین چٹانک اول ہڑ کے رنگ میں غوطہ دیں پھر خشک کر کے سیاہی آسن میں باد

رنگیں تیسری مرتبہ پتنگ کے پانی میں اور چوتھی مرتبہ پھلکری کے پانی میں رنگ کر

کلف دیکر خشک کر لیں۔



فردوں اور کحافوں کی چھپائی

فردوں اور کحافوں کی چھپائی کا کام لکھنؤ۔ فرخ آباد۔ اور سنبھل (مراد آباد) وغیرہ میں ہوتا ہے۔ لیکن ان مقامات میں کام کرنے والوں کی تعداد اور تیار شدہ مال کی مقدار اتنی نہیں ہوتی کہ وہ سارے ملک کے لئے کافی ہو۔ حالانکہ یہ فروں ایسی خوبصورت ہوتی ہیں کہ ملک کے ہر حصہ میں ان کو پسند کیا جاتا ہے۔ اگرچہ کچھ لوگ اس کام کو سیکھیں اور مختلف مقامات میں بچھکر اس حرفت کو رواج دیں تو کافی منفعت حاصل کر سکتے ہیں۔ ذیوں کی چھپائی میں صرف دو باتوں کی ضرورت ہے۔ ایک نچتہ رنگوں کی تیاری۔ دوسرے ہاتھ کی مشق میرے خیال میں صرف ایک ماہی کی تعلیم و تربیت کام کرنے کے لئے کافی ہے۔ غالباً بہت کم لوگ وقف ہونگے کہ فردوں کی چھپائی کا کام صرف موسم سرما میں نہیں ہوتا بلکہ چھاپنے والے سال بھر اس میں مصروف رہتے ہیں۔ ایک رنگ چھاپنے کے بعد کچھ دنوں انتظار کیا جاتا ہے۔ اور پھر دوسرا رنگ چھاپا جاتا ہے۔ فردوں اور کحافوں کے علاوہ چھینٹ کی چھپائی کا کام بھی سیکھنا چاہیے۔ جو اس زمانہ میں جبکہ ایسی مصنوعات کی طرف خاص میلان ہے پوری کامیابی کا باعث ہو سکتا ہے۔ لیکن یاد رکھو کہ اس وقت تک کام شروع نہیں کرنا چاہئے جب تک پوری مہارت حاصل نہ ہو جائے اگر تمہارے پاس سرمایہ نہ ہو تو تم گاہکوں سے کپڑا انگو اکو کام کر سکتے ہو اور اگر سرمایہ ہو تو خود کپڑے کے تھان خرید کر کے کام کرو۔ تاکہ تمہیں کپڑے کی بچائی خرید سے بھی فائدہ ہو یہ کام اگر کئی آدمی ملکر ایک باقاعدہ کارخانہ کی صورت میں اقام دیں تو زیادہ منفعت حاصل ہو سکتی ہے *

نوار کی طیاری اور تجارت

نوار نوازم زندگی میں نہایت کارآمد چیز ہے۔ امرا کے ہاں اس کا خراج کثرت سے ہے۔ متوسطین اور غربا کے ہاں بھی صرف ہوتی ہے۔ لیکن جس قدر اس کا صرف ہے اسی قدر سہل الحصول انداز اور بازار میں موجود نہیں۔ چند مقامات اس کی طیاری کے لئے مخصوص ہیں۔ اور وہیں سے ملک کے مختلف حصص میں بغرض فروخت بھی جاتی ہے۔ اگر ہوشمند اور ذہین اشخاص اس میں کچھ اور جدتیں پیدا کر دیں اور ایسی تدبیر کریں کہ اس کی قیمت میں کمی ہو جائے تو غالباً اس کا رواج عالمگیر ہو سکتا ہے بحالت موجودہ بھی نوار کی مانگ بہر گز ہے۔ جو لوگ اس کی تیاری اور فروخت کے لئے آمادہ ہونگے وہ غالباً کافی فائدہ اٹھا سکیں گے۔ اس کام کے لئے سو سے لیکر تین سو روپیہ تک سرمایہ درکار ہے۔

نوار بننے کے مختلف طریقے اس وقت رائج ہیں۔ اور نوار بننے والی مشینیں بڑے شہروں میں بکثرت موجود ہیں۔ سب سے پرانا طریقہ تو اڑے پر نوار بننے کا ہے۔ جو اس وقت بھی اکثر مقامات بریلی علی گڑھ و متھرا وغیرہ میں رائج ہے۔ لیکن اس کے علاوہ اور بھی چند صورتیں نوار بننے کی ہیں۔ منجملہ ان کے ایک ”پٹ لوم“ ہے جو صوبہ سندھ میں بکثرت رائج ہے۔ دوسرا ایک دستی کرگھل ہے جو سرسبز بنی دیویری اینڈ کوڑہ رہن اسٹریٹ کلکتہ کے ہاں ملتا ہے۔ یا ساولیشن آرمی ہائیکلہ بھٹی سے دستیاب ہو سکتا ہے۔ یہ دونوں کرگھے اچھے اور ارزاں ہیں۔ ان کے علاوہ مشینیں ہیں جو خود بخود بنتی ہیں۔ ان میں سے ایک مشین مسرز منشی برادر سنہیر روڈ کراچی سے یا اورنٹل مشینری سپلائنگ ایجنسی بمبئی لال بازار اسٹریٹ کلکتہ سے مل سکتی ہے۔

اس مشین میں عمدہ نوار طیار ہوتی ہے۔ اور کارگزاری دوسری گرگھوں کی نسبت زیادہ ہوتی ہے۔ لیکن اس میں صرفہ بھی زیادہ بٹھتا ہے۔ اور ان لوگوں کے لئے شاید یہ مناسب نہ ہو بہت تھوڑے سرمایہ سے کام شروع کرنا چاہتے ہیں۔ چنانچہ دستی کرگھا صرف پینتیس روپے میں مل سکتا ہے۔ اور اس مشین پر دو سو روپیہ لاگت آتی ہے اتنا ضرور ہے کہ ان مشینوں کی نوار نئی قسم کی ہوتی ہے اور اس لئے بازار میں اس کی مقبولیت اور جلد نکلنے کی امید ہے۔

بہر حال مشین کا انتخاب نہایت ضروری ہے اور اس کے بعد کام نہایت آسانی کے ساتھ شروع کیا جاسکتا ہے۔ کرگھے اور مشین دونوں پر کام کرنا آسان ہے۔ ایک معمولی سمجھ بوجھ والا آدمی بلا دقت بہت جلد کام کرنا سیکھ سکتا ہے۔ جو لوگ کم سرمایہ لگانا چاہتے ہیں۔ وہ دستی کرگھا پر اسٹریٹ فلکٹور منگائیں کیونکہ یہ کرگھا تجربہ میں نہایت مفید و کارآمد ثابت ہوا ہے۔ اور جو لوگ تین سو روپے کی رقم اس میں لگا سکتے ہیں ان کے لئے مناسب ہے کہ مسر ز منشی اینڈ برادرز کے ہاں سے مشین منگائیں۔ یہ مشین نہایت بہتر اور کام زیادہ مقدار میں تیار کرتی ہے۔ اگر ایک شخص سو روپے کے سرمایہ سے نوار بننے والے کرگھے قائم کرے تو روزانہ چھ گھنٹے محنت کر کے روپیہ ڈیڑھ روپیہ روز کماسکتا ہے۔ اگر ایک شخص تین سو روپے کے سرمایہ سے مشین مذکور منگاکر کام کرے تو پانچ روپے روز کا منافع حاصل کرسکتا ہے۔ امید ہے کہ یہ کام اگر سلیقہ کے ساتھ کیا جائے گا تو کافی منفعت بخش ثابت ہوگا۔ پر وہ مشین محنتی عورتیں جن کو گھر کی آمدنی بڑھانے کی ضرورت ہے اس وسیلہ معاش سے فائدہ اٹھا سکتی ہیں۔



سن کی نواڑ

سوت کی نواڑ تو عام طور پر استعمال ہوتی ہے لیکن اگر سوت کی طرح سن کی نواڑ طیار کی جائے تو نہایت ارزاں اور مقبول عام ثابت ہو اس کے بننے کا طریقہ تقریباً وہی ہے جو سوت کی نواڑ کا ہے۔ فرق صرف اتنا ہے کہ اس میں سوت صرف ہوتا ہے اور اس میں سوت کی جگہ ستلی صرف کی جائے گی۔ ستلی باریک اور ہموار ہونی چاہئے۔ جیسی عموماً پکیٹ باندھنے میں استعمال کی جاتی ہے اور اس کی ترکیب یہ ہے کہ سن کو بننے اور اینٹھنے کے بعد تنگ کی ڈور کے اندما بچھ لیا جائے مزید نفاست اور خوشنمائی کے لئے ستلی کو کسی پتے رنگ میں رنگ لیا جائے چٹال ستلی کی نواڑ نہایت خوبصورت اور پائدار اور ارزاں طیار ہوگی۔ اور چند وزیں اس کا رواج عام ہو جائے گا۔ اور جو لوگ ست کی نواڑ گراں ہونے کے باعث استعمال نہیں کر سکتے وہ بڑے شوق سے اسے خرید کر بیچیں گے۔ کیونکہ اس طرح لوگ بار بار باندھ خریدنے اور چار پانی بنوانے کی زحمت سے بچ جائیں گے۔

کپڑوں کی دھلائی کا کارخانہ

کپڑوں کا دھلوانا ایک ایسی ضرورت ہے جس سے کوئی شخص مستثنیٰ نہیں چھوٹے سے چھوٹے شہر میں بھی سینکڑوں آدمی اپنے نکلیں گے جو اچھے صاف ستھرے اور نفیس استری کلفت کے کپڑے پہنتے ہیں۔ دھوبیوں سے آج کل پہلک جس قدر پریشان ہے وہ ظاہر ہے۔ ان حالات کی بنا پر تم ایک لائڈری یعنی کپڑے دھونے کا کارخانہ

قائم کر دو۔ لیکن کارخانہ قائم کرنے سے پہلے کپڑوں کے دھونے و اغول کے دور کرنے سوتی۔ اوننی اور ریشمی کپڑوں کے۔ بجتے۔ استری کرنے کھپ دینے۔ دھوئے بغیر کپڑے کی شکن مٹانے وغیرہ کے تمام طریقے کسی بڑی لائڈری میں چند روز کام کر کے سیکھ لو۔ یہ بھی ہو سکتا ہے کہ تم مشین کے بغیر کام چلا سکو۔ اس صورت میں چند معتبر دھوبی رکھنے پڑیں گے۔ ایماذاری۔ محنت اور جفاکشی کے ساتھ کام چلا کر جب پبلک میں تم اعتماد قائم کر لو گے تو تمہارا کارخانہ بہت جلد کامیاب ہو جائے گا۔ اور اس کے ذریعہ سے نہ صرف تم خاطر خواہ کامیاب ہو جاؤ گے بلکہ ایک درجن دوسرے نادار اور بیکار اشخاص بھی فکر معاش سے آزاد ہو جائیں گے۔ مشینری کا قائم کرنا اس وقت تک مناسب نہیں جب تک تم کام کی طرف سے اچھی طرح مطمئن نہ ہو جاؤ۔ کیونکہ اس کے لئے کافی سرمایہ کی ضرورت ہے۔ اور بڑے شہر میں کامیابی کسی قدر مشکل ہے کیونکہ ابھی پبلک کے مذاق میں کافی اصلاح نہیں ہوئی ہے۔ کم سرمایہ والوں کے لئے مناسب ہے کہ وہ کپڑا دھونے کا ایک معمولی کارخانہ حسب ذیل طریقوں سے قائم کر لیں۔ اور جب خاطر خواہ کامیابی حاصل ہو جائے اس کے بعد مشین منگائیں۔ اس کارخانہ کے لئے ڈیڑھ سو روپیہ کا سرمایہ کافی ہے۔ ایک ایسے شخص کو کام کرنے میں زیادہ منافع ہو سکتا ہے۔ جو نہایت مستعد محنتی ہونے کے علاوہ معمولی نوشت و خواند سے بھی واقف ہو۔ پہلے تم۔ لکھنؤ۔ دہلی۔ لاہور وغیرہ میں کوئی ایسا مکان کرایہ پر لو جو سڑک اور منظر عام پر واقع ہو۔ اس مکان کے دروازہ پر لپی "ڈاننگ فیکٹری" کا بورڈ لگاؤ۔ ایک مختصر اشتہار جس میں لکھا جائے کہ ہمارے ہاں ہر طرح کے اوننی۔ ریشمی۔ سوتی کپڑے نہایت صفائی اور سلیقہ کے ساتھ دھوئے جاتے ہیں۔ اور بھیک وقت پر دھو کر دیئے جاتے ہیں وغیرہ وغیرہ شہر میں شائع کرو۔ دو تین ہزار اشتہار چھپوا کر رکھ لو اور مہینے میں دو مرتبہ

ایک ہزار اشتہار تقسیم کر دیا کرو۔ ایک سہ ماہی کے بعد پھر اشتہار کی ضرورت واقع نہو گی کیونکہ تمہارا کارخانہ کافی طور پر شہرت پذیر ہو جائے گا۔ اور گاہک مقرر ہو جائیں گے۔

تم کو چاہئے کہ پہلے ایک دھوبی کو اور جب کام کافی طور پر آنے لگے تو حسب ضرورت دو تین دھوبیوں کو ملازم رکھو۔ لیکن یاد رکھو کہ جب تک دھوبیوں کے ہر کام پر نظر نہ رکھو گے اس وقت تک وہ خاطر خواہ کام نہیں کریں گے اور تمہیں فائدہ کی جگہ نقصان ہوگا۔ وہ کارخانہ دار کافی فائدہ اٹھا سکتا ہے۔ جو دھوبی سے کپڑے دھواے اور استری اپنے ہاتھ سے کرے۔ استری کرنا ایک مہنت کی توجہ اور کوشش میں آ سکتا ہے۔ ایک دھوبی سو سو سو چھوٹے بڑے کپڑے روزانہ دھو سکتا ہے۔ اور اسی طرح ایک آدمی اتنے ہی کپڑوں پر استری کر سکتا ہے۔ پس اگر تم اپنے ہاتھ سے استری کرو گے تو تمہیں روپے سو روپے روز کی بچت ہوگی۔

ایک وائٹنگ فیکٹری قائم کرنے کے لئے حسب ذیل مختصر سامان درکار ہے :-
دو عدد استریاں جن کی قیمت اگر وہ نئی ہوں تو زیادہ سے زیادہ چھپن روپے اور اگر استمالی ہوں تو زیادہ سے زیادہ بیس روپے ہوگی۔ لیکن استری کسی وائٹنگ کار کے رائے کے بغیر خرید نہ کرو۔ کیونکہ بعض استری اچھا کام نہیں دیتی۔ اور اس کی خریداری میں روپیہ ضائع ہوتا ہے۔

ایک مضبوط میز جو کم از کم سو انچ چوڑی اور دو گز لانی ہو۔ ایسی پاؤں دار ہو کہ استری کرتے وقت اسے مطلقاً جنبش نہ ہو۔ ایسی میز کیا بیوں کے ہاں دس بارہ روپے کو مل سکتی ہے۔ اگر نئی بنوائی ہو تو سادہ تختوں کی میز بنواؤ۔

ایک بھٹی جو دھوبی خود بنا لیتے ہیں۔ اور اس کے لئے لوہے کا ایک پیپ درکار ہوتا ہے۔ یہ پیپ صرف روپیہ ڈیڑھ روپے کو مل جاتا ہے۔ ایک بھٹی میں آٹھ دس آنے کی لکڑی کافی ہوتی ہے۔ اور ایک بھٹی میں ایک دفعہ عموماً سو سو چھوٹے بڑے

کپڑے رکھے جاسکتے ہیں۔

ایک چھوٹی میز اور ایک کرسی علیحدہ رکھو جس پر نشی کی حیثیت سے نشست ہونی چاہئے اور حساب کتاب کے کاغذات محفوظ رہنے چاہئیں۔ دو تین مزید کرسیاں گاہکوں کے بیٹھنے کے لئے بھی فراہم کرو۔

دو تین الماریاں دھلے ہوئے کپڑے رکھنے کے لئے بھی ضروری ہیں۔ اگر اتنی گنجائش نہ ہو تو پھر دیوار میں تختے لگا کر کام کمانا چاہئے۔ لیکن الماریاں نہ ہونے کی حالت میں دھلے ہوئے کپڑے کسی ایسی جگہ رکھے جائیں جو بند اور مقفل ہو سکے۔

تم کو چاہئے کہ کپڑوں کی رسید دینے کی باقاعدہ فارم چھپواؤ جس میں کپڑوں کی تفصیل۔ تاریخ آمد۔ اجرت۔ وعدہ کی تاریخ اور کیفیت کے ضروری خانے ہوتے چاہئے۔ جب کوئی گاہک کپڑے لائے تو اپنی کتاب اٹھا کر منیل سے خانہ پڑی کرو اور کاربن پیپر کے ذریعہ سے ایک نقل اپنے لئے طیار کر دو۔ رسید تو گاہک کے حوالے کر دو۔ اور رسید کی نقل ان کپڑوں کے ہمراہ رکھو۔ رسید کا جو نمبر ہے۔ وہ نمبر کاپی ایک سے جو بازار میں مٹی ہے۔ اور نیز ریٹھے کو تیل میں جلا کر تیار کی جاتی ہے۔ کپڑوں پٹواؤ تاکہ ایک گاہک کے کپڑے دوسرے گاہک کے کپڑوں میں نہ مل جائیں۔

کپڑا دھونے کے لئے معمولی صابون۔ بیچینگ پوڈر اور سوڈا استعمال ہوتا ہے یہ سب چیزیں تھوک نہ دیشوں سے خرید کر دو۔ اور وزن کر کے حسب ضرورت روزانہ دھوبی کو دیدیا کرو۔ اسی طرح کوئٹہ بھی منوں کے حساب سے خرید کرنا چاہئے۔

جب کپڑے دھل جائیں اور استری ہو جائے تو نمبروں کو دیکھ دیکھ کر علیحدہ کر لو اور پھر رسیدوں کی جو قہلیں تہا رسے پاس موجود ہیں ان کے ہمراہ ردی کاغذ میں پکیٹ بنا کر الماری میں رکھ دو۔

ان میکشرپوں کو ارجنٹ دھلائی میں بہت فائدہ ہوتا ہے۔ کیونکہ معمولی سے کم

محنت میں دو گنی دھلائی مل جاتی ہے۔ اگر دھوبی موجود نہ ہو تو ارحٹ دھلائی کا کام اپنے ہاتھ سے انجام دو۔ سردی کے موسم میں اونی کپڑوں کی دھلائی بھی نہایت معقول ملتی ہے۔ یعنی ایک شیروانی یا ایک کوٹ کی سمیٹی دھلائی ایک روپیہ سے ڈھائی روپے تک مل جاتی ہے۔ حالانکہ نصف دام بھی ان پر صرف نہیں ہوتے۔

بہر حال ایک نختی مستعد اور ہوشمند آدمی اس کام میں دو روپے روز بآسانی کما سکتا ہے۔ اور ہماری ہدایت کے مطابق استری کا کام خود انجام دے تو سو روپے ماہانہ کی آمدنی یقینی ہے۔ لیکن خوب یاد رکھو کہ تمہیں ۲ گھنٹے اپنے کام سے ہوشیار رہنا پڑے گا۔ اگر غفلت کی گئی اور دھوبی نے کوئی قیمتی کپڑا خراب کر دیا۔ یا کوئی کپڑا چوری ہو گیا تو منافع کی جگہ نقصان اٹھانا پڑے گا۔ اس لئے ہر وقت باخبر اور محتاط رہنا چاہئے۔

پانوں کی تجارت

پانوں کی قسمیں

پانوں کی بہت سی قسمیں ہوتی ہیں۔ مثلاً ماچل پوری۔ دیسی۔ احمد آبادی۔ لنگہ۔ بنگلہ۔ زلیلا۔ مہاراج پوری۔ یگیم آبادی۔ بنارس۔ کافوری۔ بمبئی۔ مدراسی۔ گھمٹی۔ یگماتی۔ مہوبا۔ گنج۔ بلہری وغیرہ وغیرہ۔

پان کے استعمال میں بھی مذاق اور پسند کا اختلاف موجود ہے چنانچہ صوبجات متحدہ میں یگماتی۔ مہوبا۔ گنج۔ بلہری وغیرہ پان نہایت پسندیدگی کے ساتھ استعمال کئے جاتے ہیں دہلی میں دیسی زیادہ اور احمد آبادی کم۔ چونکہ پنجاب سرحد وغیرہ میں پان کا استعمال ابھی شروع ہوا ہے۔ اس لئے اس صوبہ کے باشندے کسی خاص قسم کے پان کے پابند نہیں

ہوئے، جب جرمِ قتل کا پان مل جاتا ہے۔ استعمال کرتے ہیں۔ اگر زیادہ تر دیسی پان پسند کیا جاتا ہے۔

دراس بھٹی، بنگال۔ اور بہار میں بنگلہ۔ کاغذی۔ احمد آبادی۔ مدراسی۔ بھٹی پان بہت رغبت سے استعمال کئے جاتے ہیں۔ بعض حلقوں میں دیسی پان کا استعمال بھی ترقی کر رہا ہے +

پانوں کی منڈیاں

گوالیار۔ چھتر پور۔ بھٹی۔ جھانسی۔ لکھنؤ۔ کانپور۔ بنگال۔ مدراس۔ احمد آباد۔ سندلیہ۔ پالی (ہر دوتی) وغیرہ ہیں۔

تھوک پان منگانے کے پتے

(۱) لالہ بھینا صاحب لالہ بدری پرشا صاحب پان والے۔ ڈاکخانہ انتری۔ ریاست گوالیار۔ مقام بلوا۔

(۲) لالہ دیوہنس صاحب لالہ کچا دہر صاحب پان والے۔ ڈاکخانہ انتری۔ ریاست گوالیار۔ مقام بلوا۔

(۳) لالہ بلو پرشا صاحب لالہ پرمانند صاحب پان والے۔ ڈاکخانہ چھتر پور۔ ریاست چھتر پور۔ مقام مہاراج پور۔

(۴) لالہ رام پت صاحب لالہ دیوی پرشا صاحب پان والے۔ ڈاکخانہ چھتر پور۔ ریاست چھتر پور۔ مقام ملیہ۔

(۵) لالہ کنھی لال صاحب لالہ پنولال صاحب پان والے ضلع ہیر پور۔ ڈاکخانہ مہوبا۔ مقام مہوبا۔

(۷) لالہ نذیر لال صاحب لالہ شیدو چرن واس صاحب ضلع تھانہ ڈاکخانہ بسین۔

مقام بسین۔ صوبہ بہٹی۔

(۸) محمد اسماعیل صاحب محمد سلطان صاحب پان والے۔ ضلع تھانہ ڈاکخانہ بسین۔

مقام بسین۔ صوبہ بہٹی۔

(۹) لالہ سکھ دیو صاحب پان والے ڈاکخانہ خاص۔ ریاست کرولی مقام ماحل پور۔

(۱۰) لالہ رام سکھ صاحب موضع کھرہری ریاست بھرت پور مقام میانہ۔

(۱۱) لالہ مانک چند صاحب لالہ ننھول صاحب۔ ڈاکخانہ لت پور ضلع جھانسی۔

مقام پالی۔

تھوک پان کس طرح منگائے جائیں

جو لوگ تھوک پانوں کی تجارت کرنی چاہتے ہیں۔ ان کے لئے ضروری ہے کہ پہلے وہ اپنے شہر کے خوردہ پان بیچنے والوں سے مل کر معلوم کریں کہ یہاں کس قسم کا پان زیادہ استعمال ہوتا ہے۔ پان کی قسم معلوم ہونے کے بعد اوپر لکھے ہوئے تھوک پان ایک ایک کارڈ لکھیں۔

تھوک پان فروخت کرنے کا طریقہ

یہ ہے کہ پہلے شہر کے خوردہ فروشوں سے مل کر معلوم کرنا چاہئے کہ وہ کس دام کی ڈھولی وغیرہ خریدتے ہیں۔ اس کے بعد جب مال آجائے۔ تو اپنا خرچہ وغیرہ لگا کر اس نرخ سے جو بازار میں ہو۔ دو چار پیسے کم پر اپنے گاہکوں کو دینے کے لئے کہا جائے جب دوکاندار کو دوسری جگہ سے فائدہ کا سودا دوگے تو یقیناً وہ ہمیشہ کے لئے تمہارے گاہک ہو جائیں گے۔ بشرطیکہ تم ہمیشہ اپنے گاہکوں کے فائدہ کا خیال رکھو گے۔ اگر ابتدائیں مال کی فروخت میں دقت ہو تو اس میں کچھ حرج نہیں۔ ایک ڈھولی اپنے ساتھ لیکر خوردہ فروشوں کی دوکانوں پر خود جاؤ اور سودا کر کے ان کے ہاتھ دیں مال

فروخت کرو۔ اس میں خوردہ فروش دکانداروں کو یہ فائدہ ہوگا کہ اس کو گھڑی سے مستحق مال مل جائیگا اور متبارا مال جلدی فروخت ہو جائیگا۔

ایک گٹھے میں ۲۰ سے ۵۰ تک ڈھولیاں ہوتی ہیں۔ ایک ڈھولی میں ڈیڑھ سو سے چار سو تک پان ہوتے ہیں۔ ایک ٹوکڑے میں دس سے بارہ تک مٹھے ہوتے ہیں۔ ایک مٹھے میں سو پان ہوتے ہیں۔ مٹھے اور ڈھولی میں چھوٹے بڑے پان نکلتے ہیں۔ برسات کے موسم میں جب نئے پان آتے ہیں تو اکثر مٹھوں میں سو سے ہزار پان تک نکلتے ہیں جس کو پڑھ کہتے ہیں۔ یہ بہت جلدی گل جاتے ہیں۔ اور عام طور پر ارزاں فروخت ہوتے ہیں۔

اگر کوئی دوکاندار پورا گٹھا خریدے تو بیچک دکھا کر اپنا نفع طے کر لو، اور زیادہ لایج میں نہ پڑو۔ اسی طرح پورا ٹوکڑا بیچک دکھا کر نفع طے کر کے فروخت کر دو، تھوک پان کا نفع زیادہ تر تمہاری موقع شناسی پر منحصر ہے اگر شہر کے دوسرے تھوک فروشوں کے ہاں پان نہیں ہے تو تم خاطر خواہ نفع سے اپنا مال فروخت کر سکتے ہو۔ اکثر ایسا بھی ہوتا ہے کہ مقام صاف نہ پڑھے جانے کی وجہ سے یا کسی اور وجہ سے مال آنے میں دیر ہوتی ہے۔ ایسی حالتوں میں مال خراب ہو جاتا ہے جس کا ذمہ دار کسی حالت میں بھی مال بھینے والا نہیں ہوتا، پس اپنا پتہ نشان صاف لکھنا چاہئے۔

تھوک پانوں کی حفاظت

پانوں کی حفاظت نہایت ضروری ہے، ذرا سی غفلت سے سینکڑوں روپیہ کا نقصان ہو جاتا ہے، پان عموماً سڑے ہوئے ہینگے کے ٹکڑوں میں اچھی طرح

رہتا ہے۔ دھوپ سے حفاظت ضروری ہے خصوصاً گرمی میں گرم ہوا اور دھوپ سے بہت زیادہ احتیاط کرنی چاہئے۔ ورنہ گرم ہوا کے ایک جھونکے اور چند منٹ کی دھوپ سے پان خراب ہو جاتے ہیں، اگر زیادہ پانی کے چھینٹے دیئے جائیں تو بھی پان گل جاتے ہیں اگر پانوں کو کپڑے سے ڈھکا رہنے دیا جائے تو بھی پان خراب ہو جاتے ہیں، پانوں کو گرمی میں ہوا اور جاڑے میں دھوپ تھوڑی دیر ضرور دینی چاہئے اور ساتھ ہی دن میں ایک مرتبہ ضرور الٹ پلٹ کرنی چاہئے۔ اس طرح تم کو پتہ چل جائیگا کہ کونسا حصہ خراب ہو گیا ہے۔ جو حصہ خراب ہو اس کو فوراً قلعہ کی سے کترنا چاہئے اگر زیادہ پان خراب ہو گئے ہوں تو ان کو فوراً نکال کر پھینک دینا چاہئے۔ کہ اس طرح باقی پان خراب ہونے سے محفوظ ہو جائیں گے۔ پانوں کی صفائی اور حفاظت نہ کی جائے تو کپڑے پڑ جاتے ہیں جس سے پان کھانے والوں کو گلے کی بیماریاں پیدا ہوتی ہیں۔

پان خراب کپڑے میں کیوں رجاتی ہیں

اس لئے کہ پان بہت نازک ہوتا ہے، اور وہ نئے کپڑے کی گرمی برداشت نہیں کر سکتا۔ دوسرے یہ کہ نئے کے مقابلہ میں پڑنا کپڑا سستا بھی پڑتا ہے تیسرے یہ کہ پرانے کپڑے میں تری بہت دیر تک رہتی ہے اور اس لئے عام طور پر پان کو پرانے کپڑے میں جو عموماً گٹھے کے ہوتے ہیں رکھا جاتا ہے، اس پرانے کپڑے کو سببہ کہتے ہیں، اور پان دالے اس کی بہت قدر کرتے ہیں۔

چھالیا کی تجارت

چھالیا کی خرید و فروخت شروع کرو جس کے لئے بڑے سرمایہ کی ضرورت نہیں
آسام اور بنگال میں بکثرت پیدا ہوتی ہے۔ ممالک متحدہ میں پرانی اور خشک چھالیا
پسند کی جاتی ہے۔ اور زیادہ قیمت پر بکتی ہے۔ لیکن بنگال وغیرہ میں کچی اور گیلی
چھالیا زیادہ قیمتی سمجھی جاتی ہے اور اس لئے پرانی چھالیا نسبتاً ازاں ٹتی ہے۔ اگر
کوئی شخص خود سفر کر کے اس کاروبار کو شروع کرے اور عقل سلیم اور سلیقہ سے کام لے
تو خاصہ فائدہ حاصل کر سکتا ہے۔

چھالیہ کی اقسام

چھالیہ تین قسم کی ہوتی ہے، مانگ چندی۔ مکنی۔ جہازی یہ عموماً لکھنؤ سے
سینگا پور حیدر آباد سے آتی ہے۔ دو قسم کی چھالیہ پان کے ساتھ استعمال کی جاتی
ہے۔ مانگ چندی اور جہازی اعلیٰ قسم کی چھالیہ جہازی ہوتی ہے جو مانگ چندی سے
بڑی اور قیمت میں بھی زائد ہوتی ہے۔

مکنی چھالیہ عموماً شادی کے موقع پر مٹھائی بن وغیرہ کے سہراہ تقسیم کی جاتی ہے
یہ حیدر آباد اور لکھنؤ سے آتی ہے۔ اور بالکل اس طرح کی ہوتی ہے۔ جیسے
مکنی آڑو۔

نئی پرانی چھالیہ کی شناخت

نئی پرانی چھالیہ کی شناخت یہ ہے کہ نئی چھالیہ بوجھ گینے ہونے کے وزنی زیادہ ہوتی ہے، اور پرانی چھالیہ خشک ہونے کی وجہ سے ہلکی ہوتی ہے۔ گینے چھالیہ اگر تیزی جائے تو کچھ دنوں بعد فروخت کرنے میں نقصان ہوتا ہے، سب سے بہتر طریقہ چھالیہ کی شناخت کا یہ ہے کہ بوری میں سے دو چار نابت ڈالیاں لیکر سوتہ سے کتری جائیں نئی چھالیہ کترنے میں گیلی ہوگی۔ اندر سے رگین سرخ ہونگی۔ پرانی کی رگین نیلی ہوتی ہیں نئی کتر کے کھائی جائے تو منہ اندر سے سسٹنے لگتا ہے، اور منہ میں رطوبت زیادہ آتی ہے، پرانی میں یہ باتیں نہیں ہوتیں۔ نئی چھالیہ کھا کر طبیعت خراب ہوتی ہے۔ پرانی سے سنگفہ بعض لوگ نئی چھالیہ کو نیم گرم راکھ میں چند منٹ رکھ کر پرانی چھالیہ بناتے ہیں، مگر قدرتی پرانی اور مصنوعی پرانی میں بڑا فرق ہے۔

تھوک چھالیہ کس طرح منگائی جائے

چھالیہ کا نرخ عام طور پر گھٹنا بڑھتا رہتا ہے، اگر براہ راست کلکتہ، بمبئی، سینگاپور سے منگائی جائے تو آج کل پندرہ سولہ روپے من کے حساب سے آئیگی، جس پر عموماً تین روپے من کا خرچہ پڑیگا۔ چھالیا جس قدر زیادہ تعداد میں منگائی جائے گی اسی قدر زیادہ سستی پڑے گی۔ اور جس قدر سستی آئیگی اسی قدر زیادہ سستی کیگی، جب تم کو تھوک چھالیہ منگانی ہو تو تھوک فروشوں کو خط لکھو۔

اس خط کے جواب میں چھالیہ کے چند نمونے اگر دیے ہوں (میت طلب) آئیں تو

ہذا مال چھڑا لینے چاہئیں۔ اور اس کو میکہ شہر کے خوردہ فروشوں کے پاس جاؤ، اور ان کو چھالیہ دکھا کر دریافت کرو کہ یہ چھالیہ اس جگہ کن داموں بک جائیگی۔ ایک دو جگہ بھر کر اندازہ لگاؤ کہ اگر تم نے کم سے کم ایک بوری چھالیہ کی منگائی تو تم کو خرچہ وغیرہ نکالے کہ کیا نفع ہوگا۔ اگر نفع دکھائی دے تو فوراً فراموشی خط لکھ دو۔

پہلے مہارے پاس بٹی وی پی آئے گی جس کے ہمراہ بیجک ہوگا، بٹی وصول کر کے ریلوے اسٹیشن پر جاؤ، اگر پارسل جس طرح بھیجا گیا تھا۔ اسی طرح پہنچا ہے تو اپنی دکان یا مکان پر جہاں کام کرتے ہوئے آؤ اور اگر کسی قسم کا بھی شبہ پارسل کے راستہ میں کھٹنے کے متعلق ہو اسے تو فوراً ریلوے گڈس کلرک سے ملو اور اپنا شبہ ظاہر کرو، اس کے بعد بھی اگر اطمینان نہ ہو تو اسٹیشن ماسٹر کے سامنے پارسل کھولو، اکثر ایسا ہوتا ہے کہ ریلوے میں مال چوری ہو جاتا ہے۔ جس کی ذمہ داری ریلوے کمپنی پر ہے۔ جس کے لئے ریلوے افسران سے خط و کتابت کرنی چاہئے۔ بڑے شہروں میں ایسی ایجنسیاں ہیں جو ”ریلوے کلیم“ کا کام نہایت خوش اسلوبی سے بہت کم فیس پر کرتی ہیں۔ پارسل کھولنے کے بعد فوراً اپنے بیوپاری کو بھی خط لکھو کہ اس طرح راستہ میں مال چوری ہو گیا ہے وہ اپنے شہر کے اسٹیشن ماسٹر کو چھٹی لکھے گا اور آئندہ پارسل کے پیکنگ میں اور احتیاط کرے گا۔

تھوک چھالیہ کی فروخت

تھوک چھالیہ اس طرح فروخت کرنی چاہئے کہ اگر شہر کا کوئی بڑا دوکاندار تمام مال بیجک دیکھ کر کچھ نفع دے تو تھوڑے نفع پر تقاعد کر کے منظور کر دے اور اسی وقت دوسری فراموشی بھجودے، ورنہ کچھ پھیری والے اور خوردہ فروش دوکانداروں کو

ہلا کر اپنا مال دکھاؤ، کتر کر دکھاؤ، اور شہر کے بڑے دکانداروں سے نرخ میں کم کر کے اپنے گاہکوں کے ہاتھ فروخت کرو، چند دنوں کے بعد تہارے مستقل گاہکوں کا ایک حلقہ پیدا ہو جائیگا، ثابت چھالیہ الگ بکتی ہے اور کڑے کی ہوئی الگ۔ چھالیہ کے ٹکڑے کر کے پہلے اس کو چھانٹو۔ نئی پیرانی الگ کر دو۔ رول یعنی گلی ہوئی چھالیہ بھی کم دالوں پر بک جاتی ہے۔

خوشبودار چھالیہ

ایک سیر چھالیہ باریک تراش کر ایک سیر دو دھ میں خوش دوجب دو دھ نصف کے قریب رہ جائے تو چھالیہ نکال لو۔ اور اچھی طرح کپڑے سے صاف کر کے ایک ٹولہ عطر گلاب ۴ اونس پیر منٹ اس میں ڈال کر خوبی مخلوط کر دو اس کے بعد کسی طرف میں بھر کر تھوڑی دیر پڑا رہنے دو تاکہ خوشبو اچھی طرح بٹس جائے۔ دوسرے دن چھوٹی چھوٹی ڈبیوں میں بند کر کے اور لیل لگا کر فروخت کرو۔ اگر چھالی کو زنگی مقصود ہو تو صاف اور چھنا ہوا تیلیہ کتھہ ملا دو اور تھوڑی سی زعفران بھی شامل کر دو۔

کتھہ کی طیاری اور تجارت

کتھہ ہندوستان میں جن قدر خرچ ہوتا ہے۔ وہ ظاہر ہے روز بروز گراں ہو رہا ہے۔ آج سے بیس سال پہلے پانچ چھ آنے سیر۔ دس سال پہلے روپیہ بارہ آنے سیر اور آج کل دو ڈھائی روپیہ اور تین روپیہ سیر ملتا ہے۔ بہت تھوڑے سرمایہ یعنی سو دو سو روپیہ سے اس کا کام شروع کیا جاسکتا ہے۔ اصلی کتھہ کہیر یا کتھہ کے درخت سے بنایا

جاتا ہے۔ اور مصنوعی کتھ جو زیادہ تر بنگال میں مستعمل ہے۔ دوسری ترکیبوں سے
 تیار ہوتا ہے۔ کتھ کے درخت اور جنگل اور دریا اور سنٹرل انڈیا میں کثرت پائے
 جاتے ہیں اور اپنی مقامات سے لکڑی حاصل کر کے کتھ بنایا جاسکتا ہے۔ کتھ بنانے
 کے لئے جس کھیر کی ضرورت ہے وہ سیاہ رنگ ہوتا ہے۔ آلات میں صرف ایک
 بسولہ۔ آری اور ایک روکھانی درکار ہے۔ لکڑی کی خریداری کے لئے خود گاؤں
 میں جانا چاہئے۔ تاکہ اپنی نظر سے اچھی سیاہ لکڑی دیکھ کر خریداری کی جاسکے۔
 کھیری موٹا پڑانا درخت خریدو جس کی لکڑی اندر سے بالکل سیاہ ہو۔ اوپر کی چھال
 جدا کر کے چھال اور لکڑی کے چھوٹے چھوٹے ٹکڑے کر لے جائیں جن کی موٹائی
 پیسہ کی موٹائی سے زیادہ نہ ہو۔ یہ ٹکڑے ایک بڑی ہانڈی میں بھر کر اتنا پانی
 ڈالو کہ ایک انگل لکڑیوں کے اوپر آجائے۔ پھر ٹکی آئج دو۔ ڈیڑھ گھنٹے میں لکڑی
 میں جس قدر کتھ کا جزو ہے۔ پانی میں آجائیگا۔ اس کے بعد کتھا کو جالو۔ آئج
 بہت ذہنی رہنی چاہئے بجاپ میں پکانا اور بھی زیادہ مفید ہے اور اس ترکیب
 سے خالص اور عمدہ قسم کا کتھ تیار ہوتا ہے۔ کام شروع کرنے سے پہلے پڑانے کام
 کرنے والوں کے ساتھ رہ کر تمام حالات معلوم کر لو۔ لکڑی اپنے گھر پر منگا کر بھی کام
 ہو سکتا ہے۔ لیکن بہتر یہ ہے کہ خود جنگل میں جا کر کتھ بنایا جائے۔ کیونکہ اس سے
 محصول ریلوے۔ سائمن اور مزدوری میں کفایت رہے گی۔
 اگر اتنی جفاکشی اور حوصلہ مندی ممکن نہ ہو تو کتھ کے دساروں سے مال
 منگا کر تھوک بیچ سکتے ہو۔ اور فائدہ اٹھا سکتے ہو۔ کتھ عموماً کان پور۔ پٹی بھیت اور
 لکھیم پور کھیری وغیرہ سے آتا ہے۔

کتھ کی شناخت

اعلیٰ درجہ کے کتھ کی شناخت یہ ہے کہ اس کا رنگ سفید ہو۔ وزن میں ہلکا پکانے میں زیادہ بھروسے۔ ریت نہ نکلے۔

خزاسب کتھ ایسا ہوتا ہے کہ رنگ سرخ ہوتا ہے۔ وزن بھی بھاری ہوتا ہے پکانے میں ریت کنکر بہت نکلتے ہیں۔ اور پھولتا بھی نہیں۔

کتھ پکانے کی ترکیب

کتھ کی ڈلی لے کر پہلے سروتہ سے باریک کتری جائے۔ اس کترے ہوئے کتھ کو ایک برتن میں پانی ڈال کر ہلکودیا جائے جب کتھ اچھی طرح بھیک کر گھل جائے تو اس کو کسی صاف برتن میں چولہے پر رکھ کر خوب پکانا چاہئے کتھ جب اچھی طرح پک جائے تو باریک صافی میں چھان کر احتیاط سے ایک کونے میں رکھ دیا جائے۔ ٹھنڈا ہونے کے بعد جتنا شروع ہوگا۔ جسے سے پہلے برتن میں چاقو سے لوزات یا شکر پارے بنانے کے طریقے سے خط کھینچنا چاہئے۔ خشک ہونے کے بعد ان ٹکڑوں کو پھر سروتے سے باریک کترے کتھ کی گلیاں میں حسب ضرورت پانی ڈالنا چاہئے۔ تھوڑی دیر میں اعلیٰ درجہ کا کتھ تیار ہو جائیگا۔



خوشبودار کتھ کی ترکیب

بعض نفیس طبع شوقین خوشبودار کتھ استعمال کرتے ہیں۔ دکان پر اس کا ہونا بھی ضروری ہے۔ اس کے بنانے کی ترکیب یہ ہے کہ اعلیٰ درجہ کے کتھ کو جب پکا کر چولہے پر سے اتارا جائے تو اس میں مذاق کے مطابق گلاب یا کیوڑھ ڈالا جائے۔ جھنے کے بعد اعلیٰ درجہ کا خوشبودار کتھ ہوگا۔ جس کو بازاری قیمت سے دو گنی قیمت پر بیچا جاسکتا ہے خوشبو ڈالتے وقت اس کی احتیاط ضرور رکھنی چاہئے کہ کوئی مضر صحت خوشبو نہ ڈالی جائے۔ عرق کیوڑھ، عرق گلاب زیادہ پسند کیا جاتا ہے۔ اور یہ مضر بھی نہیں ہے۔ سستا بھی ہے۔

تباکو خور دنی کی تیاری اور تجارت

تباکو خور دنی کی اقسام

یہ کئی قسم کا ہوتا ہے۔ پوری۔ سورتی۔ امانت خانی۔ ان سب میں مقبہ لبوان ضلع سیٹاپور کا تباکو بہتر ہوتا ہے۔ بنے ہوئے تباکو رامپوری۔ لکھنوی۔ مراد آبادی بہت مشہور ہیں۔ اور بہت قیمتی جکتے ہیں۔

تباکو منگانے کے پتے

(۱) احمد حسین ولد ار حسین تاجر تباکو چوک لکھنؤ۔

(۲) اصغر علی محمد علی تاجر عطر و تباکو۔ چوک لکھنؤ

(۳) السنجش محمد علی صاحبان، تباکو محلہ مراد آباد

۴، عاشق علی صاحب بازار نصر لدخاں۔ رامپور

یہ رنگے ہوئے زردہ کے سوداگر ہیں۔ بیرونجات کو کھنک مال روانہ کرتے ہیں۔ ان سے خط و کتابت کے ذریعہ معاملہ ہو سکتا ہے۔ ان کے علاوہ اور بھی بہت سے سوداگر ہیں۔ تم کام سے پہلے ان کے تے ضرور دریافت کر لو اور سب سے بہتر یہ ہے کہ خود سفر کر کے سب کچھ اپنی آنکھ سے دیکھ لو۔

تبنا کو خوردنی ہرتم کا بنانے کے نسخے

دنگا ہوا زردہ کئی ہرتم کا ہوتا ہے۔ دانہ دار گولیاں۔ قوام۔ لکھنؤ۔ مراد آباد اور رامپور کے تاجر بڑے پیمانہ پر اس کی تجارت کر کے ہزاروں روپے کماتے ہیں۔ ذیل میں تبنا کو کے چند مجرب نسخے اور اس کے بنانے کی ترکیب لکھی جاتی ہے یہ معمولی نسخے اور معمولی ترکیب نہیں ہے۔ اگر اس کام کو سلیقہ کے ساتھ کیا جائے تو ہزاروں روپے کمائے جاسکتے ہیں۔ بہت سے دوکانداروں کو اس ترکیب اور نسخہ کا حال معلوم نہیں۔ ورنہ وہ اس سے بہت کچھ فائدہ اٹھا سکتے ہیں۔ ممکن ہے کہ ناظرین سے بنانے میں کچھ غلطی ہو جائے اس سے وہ پہلی مرتبہ صرف چھٹانک بھریا آدھ پاؤ تبنا کو بنا کر دیکھیں۔ جب ترکیب پر عادی ہو جائیں تو پھر جتنی چاہیں بنائیں۔ اگر تبنا کو فروخت کئے لئے بنایا جائے تو اس کی فروخت کے لئے حسب ذیل ذرائع کئے جائیں۔

۱، کسی اچھے موقعہ اور منظر عام پرزدکان رکھی جائے۔ دوکان میں ایک ایک ماشہ کی صدیا پوٹیاں بنا کر رکھ دی جائیں اور نمونہ تقسیم کیا جائے۔
۲، پندرہ بیس دوکانداروں کے ہاں جو اس کام کے لئے موزوں ہوں مال

رکھا جائے اور ماہانہ اُن سے حساب منہی کر لی جائے۔ اخبارات اور رسائل میں اشتہار دیا جائے۔ اشتہار عمدہ اور موثر ہونا چاہئے اور اس میں یہ بھی دکھایا جائے کہ اس متبا کو میں کوئی مضر صحت چیز نہیں ہے۔ بلکہ ایسے اجزاء شامل ہیں جن سے اس کی سمیت دور ہو گئی ہے کیونکہ واقعی متبا کو کے حسب ذیل نسخے بنائے جاتیں تو اس کی سمیت بہت کچھ کم یا معدوم ہو جاتی ہے۔ متبا کو فروخت کرنے کے لئے لیبل چھپوائے جائیں۔ ایک پیسہ سے ایک آنہ تک کا متبا کو نفاذ میں ہو۔ نفاذ کے حسب ضرورت چھوٹے بڑے ہوں۔ ان پر متبا کو کا نام، نمونے کا پتہ، موزوں گل و بوٹے ہونے چاہئیں۔ دو آنے اور چار آنے کی مقدار کے لئے کاغذی کبس ہوں۔ آٹھ آنے اور ایک روپیہ کی مقدار کے لئے ٹین کے کبس ہوں کاغذ۔ ٹین دونوں طرح کے کبسوں پر خوشنما لیبیل ہونے چاہئیں۔ توام کی نفرتی اور طلانی گولیاں شیشیوں میں ہوں۔ اور ان پر لاکھ لگا کر کارخانہ کی مہر ثبت کی جائے توام ٹین کی ڈبیوں میں فروخت کیا جائے۔

دور روپے سیر کا متبا کو

متبا کو کے بڑے پتے جیسے بازار میں ملتے ہیں لے کر دھوپ میں رکھو اور پھر اس طرح باریک ملو کہ گرد زیادہ نہ ہونے پائے پھر بہت موٹی چھلنی میں چھان لو۔ اس طرح طیار کی ہوئی ایک سیر تپی میں اشیاء ذیل ملاؤ۔ لونگ ایک ماشہ۔ سفید الائچی ایک ماشہ۔ جاوتری ایک ماشہ۔ جاتفل ایک ماشہ واریچنی ایک ماشہ۔ فلفل سیاہ تین ماشہ سب چیزوں کو پانی میں خوب باریک پس کر رکھو۔ پھر کتھ سیاہ ایک چھٹانک پاؤ بھر پانی میں جھگو کر کپاؤ اور چھان کر یہ پسی ہوئی

چیزیں اس میں ملاؤ۔ اسی طرح بول کا گوند ۲ تولہ پانی میں خوب بھگو کر اور چھان کر اسی مرکب میں ملاؤ۔ پھر اس مرکب کو پتی میں خوب ملاو اور سایہ میں خشک کرو۔ جب خشک ہو جائے تو عمدہ عطر خا۔ ایک ماشہ ایک چھٹانک عمدہ کیوڑہ میں کھل کر کے خشک شدہ مٹا کو پر چھڑکو۔ مٹا کو اُٹتے پلٹے بھی جاؤ۔ اس کے بعد ہی بڑے ٹین کے بکس میں مٹا کو بھر کر رکھ دو اور اچھی طرح منہ چھپا دو۔ تین چار روز کے بعد نکال کر استعمال کرو۔ لیکن مٹا کو ہوا لگنے اور نرم دار جگہ رکھنے سے بچاؤ۔ یہ دو روپے سیر کا مٹا کو طیار ہے۔

چار روپے سیر کا مٹا کو

صاف شدہ مٹا کو کی نہایت باریک اور باریک چھلنی میں چھنی ہوئی ایک سیر پتی۔ مذکورہ بالا مصلحے سیاہ کتھ چھٹانک بھر بدستور پکا کر چھان لو۔ چھٹانک بھر گوند بھگو کر چھان لو۔ ایک تولہ خوشبودار مستی مذکورہ بالا مصالحوں اور ان سب چیزوں کو باہم ملا کر مٹا کو کی پتی میں ملاؤ۔ اور ہفتہ سے خوب ملو تاکہ دانہ الگ الگ ہو جائے۔ پھر سایہ میں خشک کرو۔ خشک ہونے کے بعد باریک چھلنی میں چھانو۔ موٹے دانے کو دوبارہ کوٹ پیٹ کر باریک کرو اور چھلنی میں چھانو۔ بارود کی طرح یہ مٹا کو طیار ہو گا۔ اب عمدہ عطر خا ایک ماشہ عمدہ عطر کیوڑہ ایک ماشہ عمدہ عطر باڑی ایک ماشہ ۲ تولہ روح گلاب ۲ پاؤں روح کیوڑہ میں کھل کر دو۔ پھر عمدہ زعفران ۶ ماشہ عمدہ مشک ۲ رقی اضافہ کر کے خوب کھل کر اور حل کرو۔ اب اس مرکب کو مٹا کو پر چھڑک چھڑک کر ملاؤ۔ بعد ازاں ایک ٹین کے بکس میں بند کر کے رکھ دو۔ اور ایک مہینہ کے بعد استعمال کرو۔ یہ خوب

یاد رکھو کہ اگر تم کو عطر گلاب، کیوڑہ، زعفران اچھا نہیں لگتا تو اچھا متبا کو
طیار نہیں ہوگا *

آٹھ روپے سیر کا متبا کو

بالکل وہی ترکیب ہے جو چار روپے سیر کے متبا کو کی ہے۔ دانہ کسی قدر باریک
رکھو تا کہ امتیاز رہے۔ زعفران اور مشک کی مقدار دو فی کر دو۔ اگر متبا کو میں سیاہی اور
چمک کم ہو تو سستی اور گوند کی مقدار حسب ضرورت زیادہ کر دو۔ لیکن تم کو متبا کو بھی اعلیٰ
درجہ کا نہایت تیز تلاش کر کے خریدنا چاہئے۔ اگر اصل متبا کو بھی خراب اور بد مزہ ہوگا
تو باوجود کوشش عمدہ متبا کو طیار نہیں ہو سکتا۔ مصالحو ملاتے وقت اس کا خیال رکھو
کہ پانی کی صورت اتنی مقدار رہے جس میں تپتی خوب لسنے پر تر ہو۔ نہ اس سے کم ہو اور نہ
اس سے زیادہ ہو۔

قوام اور گولیاں

قوام بنانے کا ایک بالکل نیا اور عجیب و غریب نسخہ لکھا جاتا ہے جو
نہایت کم خرچ ہونے کے باوجود خوش ذائقہ اور خوشبودار قوام طیار کرتا ہے۔ ایک سیر
متبا کو کو توڑ کر مع اس کے ڈنٹھلوں کے تین سیر پانی میں ان اشیاء کے ساتھ بھگو دو
پانچویں ایک چھٹا تک۔ مگر موٹھہ ایک تولہ تین روز کے بعد اسے خوب مل کر چھان لو
پانی کو ایک قلعی دار دنگی میں چولھے پر چڑھاؤ اور اس میں ایک تولہ بادیاں خطائی
ڈال دو جب قوام میں گاڑھا پن آجائے اور بادیاں خطائی کا اثر وہ جذب کر چکے تو

نیچے اتار کر بادیاں نکال لو اور اچھی طرح نچوڑ کر پھینک دو۔ اب دگبی پھر جو پلے پر رکھو جب قوام خوب گاڑھا ہو جائے تو حسب ذیل اشیاء علیحدہ کھل کر کے اس میں ملا دو۔ زعفران ۱۲ ماشہ جادوتری ۴ رتی لونگ ۴ رتی نفل سیاہ ایک ماشہ۔ دانہ الائچی سفید ۴ رتی۔ دارچینی ۴ رتی یہ سب چیزیں تیز روح کیوڑہ میں کھل کر دو اب قوام تیار ہے اسے پنی یا کالج کے ظرف میں چھپا کر رکھو خشک ہونے پر کیوڑہ کا عرق ڈال لیا کرو۔ اس قوام کو دو آنے تولہ فروخت کرو اگر اس میں ۴ رتی مشک کا اضافہ کرو تو چار آنے تولہ۔ زعفران اور مشک کی مقدار دونی کر کے آٹھ آنے تولہ مشک کی مقدار چوگنی اور زعفران کی مقدار دونی کر کے ایک روپیہ تولہ اور طلانی ورق لگا کر بیس آنے تولہ فروخت کرنی چاہئے مٹا کو طیار کر کے پہلے خود آزمائش کرو اور جو نقص محسوس ہو اس کی اصلاح کر لینے کے بعد خریداروں کے ہاتھ فروخت کرو۔ اسی قوام کی گویاں طیار کر لو اور ان پر ورق لگا کر اور شیشیوں میں بھر کر لبل لگاؤ پھر مناسب قیمت پر فروخت کرو۔

پنواڑی کی دوکان معاش

ہان کا رواج آج کل بہت زیادہ ہو گیا ہے۔ پہلے یہ صرف دہلی لکھنؤ میں رائج تھا مگر اب اس کا استعمال ہر صوبہ کے مقبضات و دیہات میں بھی ہوتا جاتا ہے اس لئے پنواڑی کی دوکان کی جانب مسلمانوں کو توجہ کرنی چاہئے۔ کسی خاص شہر یا قصبہ، دیہات کی تخصیص نہیں۔ جہاں مسلمانوں کی آبادی بہتے نال دوکان کھولنی چاہئے۔

پنواڑی کی دوکان بہت آسان ہے۔ اس کی فروخت کا سامان ہر جگہ

آسانی کے ساتھ مل سکتا ہے۔ اس کے گاہک ہر جگہ ہوجاتے ہیں۔ اس لئے یہ دکان بہت جلد چل جاتی ہے۔ کیونکہ پان کا خرچ زیادہ تر مسلمانوں میں ہے۔

اس دکان میں پچاس فی صدی کا نفع ہے مثلاً اگر تم نے دس روپے کے پان ایک دان میں بنا کر فروخت کئے تو تم کو پانچ روپے کا نفع ہوگا جس میں تم کو دکان کا خرچ وغیرہ نکال کر معقول فائدہ ہوگا۔

پنواڑی کی دکان بہت تھوڑے سرمایہ سے ہو سکتی ہے یعنی یہ دکان کم سے کم دس روپے سے بھی شروع کی جاسکتی ہے۔ اچھی دکان کے لئے سو روپے کافی ہونگے۔ اور بہت اعلیٰ پیمانہ پر کام کرنے کے لئے دو سو روپیہ کی ضرورت ہے کم سرمایہ والے مسلمان بہت پنواڑی رقم سے اپنی زندگی مع بال بچوں کے خوشحالی سے بسر کر سکتے ہیں۔

پھیری والے پنواڑی

کم سرمایہ والے پنواڑیوں کے لئے دکان کی ضرورت نہیں ہے وہ پھیری کر کے اپنا مال بخوبی فروخت کر سکتے ہیں جس میں خرچ کسی قسم کا نہیں، فائدہ زیادہ ہے۔ پھیری والے پنواڑی کے لئے ضروری ہے کہ وہ اپنا خانچہ سر پر رکھے اور یا گلے میں لٹکائے، بہتر طریقہ گلے میں لٹکانے کا ہے اس طرح عام لوگوں کی نگاہ ہر وقت پاؤں پر پڑے گی، اس کام کے لئے ٹین کا کھلا ہوا کبس بنانا چاہئے تاکہ وہ گلے میں بغیر کسی تکلیف کے لٹکایا جاسکے، پھیری کا کام کم سے کم بائیں روپے سے بھی شروع ہو سکتا ہے۔

غریب مسلمانوں کے لڑکوں سے کام لو

ہر محلہ میں کثرت سے غریب مسلمان لڑکے ایسے ملیں گے جو بھاری مدد کے محتاج ہوں گے ان کو کام میں لگایا جائے تو بہت ثواب ہوگا۔ ان کے لئے بہتر طریقہ یہ ہے کہ بانس کی ٹوکری میں پان کے طیار بیڑے تپوں میں ایک ایک پیسہ کے بندل بنا کر رکھ دو۔ ٹوکری کے اوپر لال قند کی صافی جس پر جھوٹی دھنک لگی ہوئی ہو ڈال دو، پان گن کر ان کم عمر بچوں کے سپرد کر دو۔ اور ان کو یہ بتاؤ کہ اسلامی محلوں اور بازاروں میں چنچ چنچ کر آواز لگائیں جس وقت یہ بچے پان فروخت کر لائیں تو ان کا حق محنت فوراً دیکر خوش کرنا چاہئے۔ اور پھر اس ٹوکری کو بیڑوں سے بھرنا چاہئے۔ اس طرح برابر یہ عمل جب تک بازار بند نہ ہو جائیں جاری رہے۔ یہ بھی ہو سکتا ہے کہ لڑکوں کو نوکر رکھا جائے اور ان کا کچھ روزانہ مقرر کر کے کام لیا جائے۔

دکانداری کا وقت

پان کی بکری صبح اور دوپہر کے بعد اور زیادہ تر شام کے وقت ہوتی ہے اس لئے چارہ بچے سے پہلے تمام برتنوں کو دوبارہ مانجھو اور دکان کی صفائی کر کے پان کے بیڑے بنا کر رکھو کہ بعض اوقات گاہک ایک لمحہ کے لئے بھی کال پر کھڑا ہونا گوارا نہیں کرتا اس کے علاوہ بعض شوقین زیادہ دیر کا بنا ہوا پان کھاتے ہیں جس کو عام طور پر رچا ہوا بیڑہ کہتے ہیں۔

جب تک لوگ راستہ چلیں جس وقت تک بازار کے قدیم پنواڑی اپنی دوکان بند نہ کریں۔ اس کے ایک گھنٹہ بعد تم اپنی دوکان بند کرو، خواہ تم کو دوکان رات کے ۱۲۔ اور ایک بجے بند کرنی پڑے۔ مگر یاد رکھو کہ جس وقت تک تمام بازار کے پنواڑی اپنی دوکانیں بند نہ کریں۔ تم دوکان بڑھانے کا خیال بھی دل میں نہ لاؤ۔

دوکان کا ضروری سامان

پنواڑی کی دوکان کے لئے زیادہ سامان کی ضرورت نہیں ہوتی۔ بہت مختصر سامان اور مختصر جگہ میں پنواڑی کی دوکان ہو سکتی ہے۔ ضروری سامان کی فہرست حسب ذیل ہے:-

تانبا یا پیتل کی دو کھیاں۔ دو چھیاں۔ ایک اوسط درجہ کا آئینہ، ایک بڑا برتن تانبا یا پیتل کا اس میں پانی بھرا رہتا ہے۔ اور پان کے ٹکڑے پڑے رہتے ہیں۔ اگر سرایہ کم ہو تو مٹی کی کوٹدی سے بھی کام چل سکتا ہے۔ پان رکھنے کے لئے لکڑی کا تختہ، پان چھالیہ، کتری ہوئی چھالیہ، کتھہ، چونہ، الائچی، تبا کو خوردنی، بیڑی، سگرٹ سہرستم، دیا سلائی، ایک تہالی پیتل کی چند خالی تہلیں جس میں الائچیاں، کتری ہوئی چھالیہ، اور تبا کو خوردنی رکھا جاتا ہے، دو چھوٹی لکڑی کی معمولی مٹم کی کھلی ہوئی الماریاں، جن میں بیڑی دیا سلائی، سگرٹ کے کبس نمایاں طور پر لگائے جاسکیں +

دلی جوتی کا کام

بوٹ اور ٹھو ہندوستانی معاشرت میں اس قدر شامل ہو گئے ہیں کہ دلی جوتی کا رواج کم ہوتا جاتا ہے اور اگر یہی زقار رہی تو وقت آنے والا ہے کہ انگریزوں اور چوگوشیہ ٹوپی کی طرح اس کے بنانے والے بہت کم ہو جائیں گے۔ اس لئے دلی جوتی بنانے کا کام اختیار کرنا چاہئے اور اس خیال سے فائدہ اٹھانا چاہئے کہ عام چیزیں جب کیاب ہو جاتی ہیں تو ان کی قدر و قیمت بڑھ جاتی ہے۔

دلی جوتی تقریباً ہر شہر میں بنائی جاتی ہے۔ لیکن ہر شہر کی جوتی ایک نئی صورت رکھتی ہے۔ جو مقبولیت دہلی کی سلیم شاہی جوتی کو حاصل ہے وہ کسی دوسری وضع کو نصیب نہیں لیکن یہ عجیب بات ہے کہ دہلی کے سوا دہلی کی جوتی دوسری جگہ نہیں بنتی حالانکہ ہندوستان اور خاص کر صوبجات متحدہ کا کوئی ایسا شہر نہیں جہاں دہلی کی جوتی بکثرت استعمال میں نہ آتی ہو پس کام کرنے والے کو چاہئے کہ وہ دہلی آکر چند روز قیام کرے اور دہلی کی جوتی کا بنانا سیکھے ایک کاریگر جو دہلی سے اس کام کو سیکھ کر جائے اور اپنے شہر میں کام شروع کرے اس کی مصنوعات کے لئے شہر کی آبادی کافی ہوگی اور وہ پورے فائدہ کے ساتھ اپنا مال فروخت کر سکے گا۔ دہلی کا جو مال باہر جاتا ہے وہ عموماً بہت معمولی ہوتا ہے۔ خاص دہلی کے دوکانداروں کو بھی بہت کم ملتا ہے اور گاہک موجدیوں کے مکان سے خرید لیتے ہیں۔ پس دوسرے شہروالوں کو اگر مضبوط اور خوبصورت جوتی بیگی تو وہ ہاتھوں ہاتھ خرید کر نیگے۔ دہلی کے بعد ہوشیار پور

پنجاب علیگڑھ وغیرہ کی جوتی ہے اور حیرت ہے کہ یہ مال بھی کسی دوسری جگہ
 طیار نہیں ہوتا۔ ہوشیار پور کی جوتی مضبوط ہوتی ہے۔ وضع بھی چنداں بھری
 نہیں اور قدیم الوضع طبقہ میں اس کا خاص رواج ہے۔ پس کام سیکھنے والے کو
 ہوشیار پور جا کر کام سیکھنا چاہئے۔ اسی طرح علیگڑھ میں علیگڑھ کی جوتی کا کام
 سیکھو اور پھر اپنے شہر میں پنچکر کام شروع کرو۔

یہ بھی ہو سکتا ہے کہ تم دہلی سے کام بنی ہوئی اوگیاں خریدو جو پوری کفایت
 کے ساتھ مل سکتی ہیں اور پھر اپنے طور پر انہیں اپنے شہر میں بناؤ اور فروخت
 کرو۔ علیگڑھ اور ہوشیار پور کی جوتی سادہ ہوتی ہے۔ اس لئے اس کی اوگیاں
 خریدنے کی ضرورت نہیں صرف جوتی کی تراش سیکھ لینے کی ضرورت ہے۔

اگر کام سیکھنے والے اپنی جستجو کو اور وسعت دے سکیں تو انہیں معلوم ہونا
 چاہئے کہ حیدرآباد کی جوتی بھی اپنی نفاست اور سبکی و سبک روی میں عجیب و غریب
 ہوتی ہے اور اگر اُسے ان اطراف میں رواج دیا جائے تو بہت پسند کی جائے
 یہ بات ضرور ہے کہ وہ ہوشیار پور اور علیگڑھ کی جوتی کی طرح پائدار نہیں ہوتی
 لیکن دہلی کی جوتی کا مقابلہ پائداری میں کر سکتی ہے۔ حیدرآباد کی جوتی کا چھڑا
 خاص قسم کا نہایت ہلکا ہوتا ہے۔ پس تم جس جگہ کی جوتی کا کام سیکھو اسی کے مطابق
 چڑا بھی تہیں حاصل کرنا چاہئے۔ اس کے بغیر پوری کامیابی نہیں ہو سکتی۔

اس کام میں اتنی منفعت تو نہیں ہے کہ آدمی لکھتی بن سکے۔ لیکن ایک محنتی
 آدمی اپنے گھر میں رہ کر ڈیڑھ دو روپے روز ضرور پیدا کر سکتا ہے جس کے معنی
 ہیں کہ وہ یقینی طور پر مشکلات زندگی سے بے فکری حاصل کر سکتا ہے۔



خرید و فروخت پر اجرت

تجارت کیا ہے؟ ایک جگہ سے مال لے کر خریدار کو پہنچا دینا اور اس خدمت کا معاوضہ لے لینا۔ بڑے بڑے تاجر اس کام پر لگے ہوئے ہیں کہ بڑے شہروں کی مصنوعات اور پیداوار خرید کر اور کچھ کمیشن لے کر دوسری جگہ بھیجتے ہیں۔ مگر کوئی سرمایہ نہیں رکھتے اور تمہیں کوئی ملازمت نہیں ملتی اور بیکاری سے تم پریشان ہو گئے ہو تو ایک نہایت آسان ترکیب یہ ہے کہ تم لوگوں کے سودے سلف کی خریداری کا کام اختیار کرو۔ کام بڑھ جانے پر ایک چھوٹی سی گاڑی بنا لو۔ جو ایک گز لابی اور نصف گز چوڑی ہو۔ اس گاڑی پر سودا رکھ کر پہنچا دیا کرو۔ کام کی صورت یہ ہے کہ لوگوں کے مکان پر جا کر ان سے خواہش کرو کہ میں ایک وقت مقررہ پر آپ کے گھر کا سودا لادیا کروں گا۔ ہر شہر میں صد ہا ایسے گھر ہیں جن کے ہاں نوکر نہیں ہے۔ مرد ملازمت پیشہ ہیں اور عورتیں سودا منگانے کے لئے پریشان بھیجی ہوتی ہیں۔ تم کو ہر شخص کم از کم ایک روپیہ مال نہ پر مقرر کرے گا۔ اگر تم معمولی نوشت و خواند سے واقف ہو تو تمہیں بڑی آسانی ہوگی۔ ہر شخص کی مطلوبہ اشیاء قلمبند کر لو۔ اور ساتھ وہ دام بھی لکھ لو جو اس نے سودا خریدنے کے لئے دیئے ہیں۔

اگر تم نے اس کام میں ایمان داری اور دسوزی سے کام لیا تو کافی ترقی حاصل کر لو گے اور لوگ تمہارے تعلق کو بدستور قائم رکھیں گے۔ تم کو ایسے بیس گھر ملنے دشوار نہیں اور بالکل ممکن ہے کہ پچاس گھر مل جائیں۔ خریداری کے لئے تمہیں صبح شام کے دو وقت مقرر کرنے چاہئے۔ بعض گھروں کا سودا صبح کو

اور بعض کا شام کو لایا کرو۔ جب تم دوکانوں سے ایک ساتھ سودا خرید کر وگے تو دوکاندار تمہارا بہت خیال کریں گے۔ اور تم کو اچھی چیز اچھے بھانڈے پر دینے کے باوجود یقیناً کچھ کمیشن بھی دینگے۔ اگر تم کو بالفرض تیس گھروں کا کام مل گیا تو سودے کی مقدار بالواسطہ تیس روپے روزانہ ضرور ہوگی۔ تیس روپے کے سودے میں کم سے کم آٹھ آنے بطور کمیشن مل جانا بہت معمولی بات ہے۔ لیکن اچھی طرح یاد رکھو کہ لالچ کو دل میں جگہ نہ دو اور کبھی بددیانتی پر آمادہ نہ ہو ورنہ بنا ہوا کام بگڑ جائیگا۔ اس طرح جب تمہیں تیس چالیس روپے کی آمدنی ہونے لگے تو آمدنی کا ایک مناسب حصہ پس انداز کرنے لگو۔ رفتہ رفتہ تمہارے پاس کافی رقم ہو جائیگی سودے سلف کی مستقل خریداری کی بنا پر تم دوکانداروں سے اچھی طرح واقف ہو جاؤ گے اور اگر یہ ارادہ دل میں موجود رکھ کر ہر بات کو غور سے دیکھو گے تو وسیع معلومات حاصل کر لو گے۔ کافی سرمایہ ہو جانے کے بعد تمہیں لوازم زندگی میں سے چند اشیاء کی دوکان کھولنی چاہئے۔ اس دوکانداری میں تمہیں ایک اجنبی آدمی کی طرح زحمت نہ ہوگی۔ بلکہ ایک طرف تو بازار کے لوگ تم سے اچھی طرح واقف ہونگے اور دوسری طرف تمہارے پاس گاہکوں کی مناسب تعداد موجود ہوگی کیونکہ اگر تم نے خوش سماجی اور دیانت سے کام لیا ہے اور لوگ تم سے خوش ہیں تو ان گھروں میں تمہاری دوکان ہی سے خریداری کی جائے گی۔ جن میں تم اب تک سودا لاتے رہے ہو۔



نجاری

نجاری یعنی بڑھئی کا کام اگرچہ محنت طلب اور دست و بازو کے لئے مشقت
آزما ہے۔ لیکن نہایت مفید اور زرخیز ہے۔ مسلمانوں کو خاص طور پر اس کی صرف
توجہ کرنی چاہئے۔ شاید ہی کوئی شخص ایسا ہو جسے بڑھئی کی خدمات درکار نہ ہو
بعض لوگوں کو تو مستقل بڑھئی کی ضرورت ہوتی ہے۔ میں نے آج تک نہیں
سنا کہ کوئی بڑھئی بیکار بیٹھا ہو۔ ادنیٰ درجہ کے کام کرنے والے بھی کام پر لگے رہتے
ہیں۔ بڑھئیوں کے کم عمر لڑکے جو آری بسولہ لے کر پھیری کرتے ہیں شام تک
آٹھ دس آنے بآسانی کمالیتے ہیں۔ بہر حال یہ کام بہت اچھا ہے اور لوگوں کو
بکثرت اس کی مشق بہم پہنچانی چاہئے۔ بظاہر یہ معلوم ہوتا ہے کہ بڑھئی کے کام
میں بہت محنت کرنی پڑتی ہے۔ لیکن حقیقتہً ایسا نہیں ہے۔ جہاں رٹھ کی
ہڈی کو سیدھا رہنے کی عادت ہوئی اور جہاں پنجہ اور کلانی کے سچے مشاق ہوئے
کہ محنت محنت نہیں رہتی۔

بڑھئی کا کام معمولی طور پر چھ مہینے میں اور بدرجہ کمال دو تین سال میں آسکتا
ہے۔ یہ کام بھی غلی ہے۔ اور جب تک ہاتھ کی کافی تربیت نہ ہو خوبی اور صفائی
نہیں پیدا ہو سکتی۔ لیکن پہلے دن سے محنت کا معاونہ ملنے لگتا ہے چھ ماہ
کی مشق میں آدمی ایک روپیہ روز کا اور دو تین سال کی مشق میں دو تین روپے روز کا کما کر رہ سکتا
اس میں تین کام ہاتھ کی مشاقی سے تعلق رکھتے ہیں یعنی لکڑی کا آری سے کاٹنا
اور پھر بسولی سے اُسے ضرورت کے مطابق ہوار کرنا اور اس کے بعد رندے
اور نازک اوزاروں سے اس میں حسن و صفائی پیدا کرنا۔ آری بسولی رکھانی
اور برے کی مشق تو اصولی ہے اور ہاتھوں کی تربیت سے تعلق رکھتی ہے اس

کے بعد داغ اپنا کام کرتا ہے۔ اور جو چاہتا ہے مانتوں سے کام لیتا ہے جتنے کام میں سب انہی چار اوزاروں کے ماتحت ہیں۔ اور ان اوزاروں پر قابو حاصل کر لینے کے بعد آدمی جو چاہے طیار کر سکتا ہے۔

اس زمانہ میں غلطی ہوگی اگر آدمی پرانی لکیر کا فقیر رہے اور قدیم وضع کے بڑھئی چوٹ کیواڑ وغیرہ کے جو کام جانتے ہیں انہی کو اختیار کرے۔ قدیم وضع بڑھئی ہر جگہ دستیاب ہو سکتے ہیں اور ان کی اجرت بھی کچھ زیادہ نہیں ہوتی۔ ہماری رائے میں ہوشمند اور کسی قدر لکھے پڑھے لوگوں کو نجاری کے لطیف شعبوں اور نفیس کاموں کی طرف توجہ کرنی چاہئے۔

بڑھئی کا کام سیکھنے کی آسان صورت یہ ہے کہ اپنے شہر کے کسی بڑھئی کو استاد بنایا جائے۔ پہلے اپنے گھر کی اور اپنی ضرورت کی چیزیں طیار کی جائیں۔ اس کے بعد اجرتی کاموں سے مشق بڑھائی جائے۔ بڑے شہروں میں بڑھئی کے کام کے مدرسے بھی قائم ہیں۔ ایک اچھا مدرسہ کھنویں ہے۔ دہلی اور لاہور میں بھی باقاعدہ کام سکھایا جاتا ہے اور مدرسے قائم ہیں۔ بس مسلمانوں کو چاہئے کہ ابتدائی کام اپنے شہر میں سیکھنے کے بعد ان مدرسوں سے فائدہ اٹھائیں محض خط و کتابت سے کام نہیں چل سکتا۔ جب ارادہ ہو تو سفر کرو اسکول کے منتظمین سے ملو کام سکھانے کا طریقہ اور کام اپنی آنکھوں سے دیکھو۔ بودا کے متعلق تجاویز سوچو اور سب کام مرضی کے مطابق ہوں تو کام شروع کر دو۔ اب میں نجاری کے متعلق چند کاموں کا تذکرہ کرتا ہوں جو موجودہ زمانہ میں بہت مفید اور زرخیز ہیں۔ اور ان کو اختیار کرنے سے معاش کی مشکلات دور ہو سکتی ہیں۔ لیکن ضرورت ہے کہ اس کام کو بھی کارخانہ داری کی نیت سے شروع کیا جائے۔ اور ابتدائی محنتوں کا معاوضہ پس انداز کر کے چند

کارگیروں کو ملازم رکھا جائے اور رفتہ رفتہ ایک دوکان یا کارخانہ قائم کر لیا جائے

فرنیچر کا کام

اس زمانہ میں فرنیچر کا کام پرانے کاموں کی نسبت زیادہ زرخیز اور مفید ہے۔ نئی وضع کی خوشنما اور آرام دہ کرسیاں بناؤ۔ نئی وضع کی میزیں طیار کرو۔ اسٹول۔ برکیٹ اور الماریاں طیار کرو۔ چیر اور دیار کے کم قیمت معمولی تختوں سے کام لے کر تم صدمہ کار آمد اشیاء طیار کر سکتے ہو۔ چھوٹے چھوٹے آفس کبس۔ الماریاں گنجینے۔ کشتیاں اور اسی طرح کی دوسری اشیاء چیر کے تختوں سے طیار ہو سکتی ہیں۔ اگر بڑے شہروں میں ایک چھوٹی سی دوکان لے کر یہ کام شروع کیا جائے تو خاطر خواہ کامیابی ہو سکتی ہے۔ اور بہت مختصر عرصہ میں ایک حوصلہ مند محنتی آدمی ایک بڑے کارخانے کا مالک بن سکتا ہے۔ ایسی کارآمد چیزوں کو گاہک کی چنداں تلاش نہیں ہوتی۔ خوب یاد رکھو کہ کسی چیز کا کارآمد ہونا۔ خوشنما ہونا اور سستا ہونا اس کا سب سے بڑا سفارشی ہے۔ اگر تم نے ضرورت کی ان اشیاء کو مختصر سے منافع پر فروخت کرنا اختیار کیا تو تمہیں کام سے فرصت نہیں ملے گی۔ بڑے شہروں میں کام کیا جائے تو سب سے بڑی آسانی یہ ہے کہ دیگر ضروریات مثلاً پیچ۔ قبضے۔ پرگیں۔ دستکی وغیرہ آسانی اور ارزانی کے ساتھ ہر وقت حاصل ہو سکتی ہیں۔



سائن بورڈ

یہ کام بہت مفید ہے۔ روز بروز سائن بورڈوں کا رواج بڑھتا جاتا ہے۔ اگر معمولی خواندہ لوگ ادھر توجہ کریں تو پورا فائدہ حاصل کر سکتے ہیں۔ لکڑی کے سائن بورڈ بنانے کے لئے نجاری کی بھی پوری واقفیت درکار نہیں ہے۔ سائن بورڈ پچاس ساڑھ روپے کی لاگت کے بھی طیارے بناتے ہیں۔ وہ سائن بورڈ جن میں لکڑی کے اٹھارے ہوئے حروف بورڈ پر چڑے جاتے ہیں۔ بڑی لاگت میں طیارے بناتے ہیں اور کافی مزدوری ملتی ہے۔ اگر ہمارے مزاج میں جدت ہے تو سائن بورڈوں کے دلپسند ڈیزائن بنا سکتے ہو۔ اور اس طرح ہمارے آمدنی میں کافی اضافہ ہو سکتا ہے۔

چو کھٹے بنانا

جوں جوں زمانہ ترقی کرتا جاتا ہے۔ معاشرت اور تمدن میں بھی دن بدن تبدیلیاں ہوتی جا رہی ہیں۔ آج کل شاید ہی کوئی ایسا مکان ہوگا۔ جس کی دیواریں تصاویر کی منتوں سے آزاد ہوں۔ اگر چو کھٹوں میں شیشے بٹرنے کا کام شروع کیا جائے تو اچھا خاصا منافع ہو سکتا ہے۔ محض چند روپے درکار ہیں۔ کچھ شیشہ خریدیں جائیں اور ایک شیشہ تراشنے کا قلم اور واس بائچ گز چو کھٹے کی طیارہ شدہ لکڑی۔ نقشوں اور تصویروں کی طرح آئینوں کا کام بھی کیا جا سکتا ہے اور کافی زرخیز ہے۔

طغروں کی تجارت

طغروں کی تجارت میں بڑی کامیابی ہو سکتی ہے۔ بشرطیکہ سلیقہ کے ساتھ کام کیا جائے۔ بڑے شہروں میں طغروں کی متعدد دوکانیں ہیں دہلی اور انھوسو پنجاب میں خوشنویسوں اور مطبع والوں نے صد ہا رنگین خوشنما طغرے چھاپے ہیں۔ ان طغروں کی فروخت سے فائدہ اٹھایا جاسکتا ہے۔ تم تاجرانہ نرخ پر طغرے منگاؤ پھر ان کو آئینوں اور چوکھٹوں میں لگا کر اور اپنی دوکانوں میں باقاعدہ سجا کر فروخت کرو جو طغرے طبع ہوئے ہیں۔ ان میں دلکشی بہت کم ہے۔ کیونکہ اچھے اشعار اور اچھے کلمات طغرانویسوں نے انتخاب نہیں کئے ہیں۔ اگر تم اس کام میں اتنا روپیہ صرف کر سکو کہ اپنی دوکان کے لئے خود طغرے چھپواؤ تو کسی قابل انشاء پرداز اور کسی جذبات شناس شاعر سے مفید اور مؤثر اشعار اور کلمات انتخاب کراؤ۔ اور انہیں چھپواؤ۔ میرے خیال میں اگر اس خیال کو ذرا وسعت دی جائے تو کافی جدت پیدا ہو جائے گی۔ مثلاً پرائیویٹ دفاتروں کے لئے حسب ذیل طغرے طیار کئے جائیں :-

”خدا کی آنکھ سب کچھ دیکھتی ہے“

”عزت چاہتے ہو تو دیانت دار بنو“

”وہ ملازم ترقی کرتے ہیں جو آقا کے کام کو اپنا کام سمجھتے ہیں“

اسی طرح کے اور ان سے بہتر صد ہا طغرے تجویز کئے جاسکتے ہیں۔

مدارس اور مکاتب کے لئے حسب ذیل طغرے طیار کئے جائیں :-

”آج کل کی محنت عمر بھر کی راحت کا باعث ہوگی“

”بڑے آدمی بننا چاہتے ہو تو پڑھنے میں دل لگاؤ“

”جھوٹ آدمی کو ذلیل اور بے اعتبار کرتا ہے“

اسی طرح کے اور ان سے بہتر صد ہا طغریٰ تجویز کئے جاسکتے ہیں۔

ان کے علاوہ بہت سے کاروباری طغریٰ مثلاً

”اندر آنے کی اجازت نہیں جو“

”اوصار نہ مانگو“

”ایک دام“

وغیرہ وغیرہ طیار کئے جاسکتے ہیں۔ اور ہاتھوں ہاتھ فروخت ہو سکتے ہیں مکانوں کی آرائش کے لئے اخلاقی اور مذہبی کلمات کے طغریٰ طیار کئے جائیں مثلاً ”غیبت نہ کرو“۔ ”نماز پڑھ لو پھر سونا“ وغیرہ

چیر کے کبس

جن کبوں میں اسباب تجارت بند ہو کر آتا ہے یا چیر کے وہ تختے جن میں کپڑا لپیٹا جاتا ہے۔ بزازوں اور تاجروں سے سستے داموں مل سکتے ہیں بڑھی کے معمولی اوزار۔ آری۔ بولا۔ روکھانی برما اور زندہ کام کے لئے کافی ہیں۔ دو منہ کی معمولی مشق سے کام پر ہاتھ رواں ہو سکتا ہے۔ تم ان کبوں کے تختے نکال کر چھوٹے چھوٹے خوبصورت صندوق اور قلمدان بناد۔ ان کو وارنش اور دیگر رنگوں سے رنگا لو۔ اور بازار میں فروخت کرو۔ اگر چیزیں خوبصورت اور صاف بنائی گئی ہیں تو مقول دام آئیں گے۔ اور کافی منافع ہوگا۔ اس ترکیب سے نہایت خوبصورت آئینے کبس۔ قلمدان۔ کیش کبس۔ سوٹ کبس۔ بیچوں کے

چھوٹے چھوٹے صندوقے طیارے جہاں جو خوشنمائی کے ساتھ ہی نہایت سبک اور سفر میں ساتھ رکھنے کے قابل ہوں گے۔ اگر تم خود ہی رنگ سازی سے بھی وقت ہو تو اور زیادہ فائدہ اٹھا سکتے ہیں۔ ورنہ کسی گساز سے معاملہ کر لو۔ اگر ایسے کمروں کی زیادہ تعداد تیار ہو جائے تو ان کو کسی تاجر کے ہاں فروخت کے لئے رکھ دو یا بازار میں خود دوکان کھول دو۔ اسی طرح ہینڈ بیگ بھی طیارہ ہو سکتے ہیں۔ قبضے پیچ۔ ہینڈل وغیرہ سب چیزیں اچھی سے اچھی بڑے شہروں میں باسانی دستیاب ہوتی ہیں چپڑ کے چھوٹے سے چھوٹے ٹکڑے کو بھی بریکار نہ جانے دو۔ اس کے بھی یکس بناؤ اور ان تاجر کے ہاتھ فروخت کرو جو گھڑیوں وغیرہ کے پارسل بھیجتے ہیں اس وسیلہ سے ایک ہوشیار اور مستعد آدمی ایک روپیہ سے تین روپے تک پیدا کر سکتا ہے۔

بچوں کے لئے بستے

اسکول میں پڑھنے والے بچوں کے لئے لکڑی کے ہینڈ بیگ طیارہ کرو۔ یہ کمبے نہایت سبک اور خوشنما ہوں۔ انہی میں قلمدان بھی شامل ہو۔ اور کتابیں رکھنے کے لئے کافی گنجائش ہو۔ کمبے کا ایک حصہ لکڑی کی بجائے سلیٹ کا ہونا چاہئے اور دوسرے رخ پر ہندوستان کا نقشہ۔ ایک رخ پر انچوں وغیرہ کے نشان بھی بنائے جائیں۔ کمبے میں قلم بھی ہو تو اچھا ہے۔ ایسے کمبے دو روپے تک باسانی فروخت ہو سکتے ہیں۔ اور بنانے والوں کو کافی منافع مل سکتا ہے۔



میز کے قلمدان

آج کل میز کے جو قلمدان رائج ہیں ان کے بنانے کے لئے فن بخاری سے چنداں واقف ہونے کی ضرورت نہیں۔ معمولی اوزاروں سے ہر شخص انہیں بنا سکتا ہے۔ چیر یا دیار کی لکڑی کے ٹکڑے کاٹ کر قلمدان بناؤ۔ رگمال سے خوبصورت کر کے پالش کر دو۔ دن بھر کی محنت میں ڈیڑھ روپیہ پیدا کر لینا مشکل نہیں اگر ان کے ساتھ نئی وضع کے قلم و دووات بھی ہوں تو کہنے میں اور بھی آسانی اور ساتھ ہی زیادہ منفعت ہوگی۔ اگر موجودہ وضع میں کوئی مفید جدت پیدا ہو سکے تو مناسب ہے۔

میز کے قلمدانوں پر موقوف نہیں۔ پرانی وضع کے قلمدان بھی بہت آسانی کے ساتھ بنائے جاسکتے ہیں اور بازار میں اسٹیشنری کے دوکانداروں کے ہاتھ فروخت کئے جاسکتے ہیں۔ اگر چیر کے صاف تختوں کے چھوٹے چھوٹے قلمدان بنائے جائیں اور قبضے قفل لگا کر ان پر روغن کر دیا جائے تو چار پانچ آنے کو ایک قلمدان بخوبی فروخت ہو سکتا ہے۔ اور ایک دن کی محنت میں چھ سات قلمدان تیار کئے جاسکتے ہیں۔

مخملی عطردان

بہت آسان اور بہت مفید کام ہے۔ کٹ میں والوں سے مخمل کے ٹکڑے خرید کرو۔ چیر کے پتلے تختے لاؤ اور بازار سے عطر کی سٹیشیاں بے کر مین شیشی۔ چھ شیشی اور دو شیشی کے عطردان طیار کرو۔ پتیل کے گول بوٹے جو مخمل کے اوپر

لگائے جلتے ہیں۔ بازار میں فروخت ہوتے ہیں۔ پہلے تم کسی عطر فروش کی دکان پر جا کر محلی عطر دانوں کو اچھی طرح دیکھ لو۔ اگر سرسری لگا ہ سے سمجھ میں آئے تو گھر پر لا کر بخوبی دیکھو اور پھر اس کی نقل اُتار لو۔ اگر تمہارا قیام کسی چھوٹے شہر میں ہے تو اپنے گھر پر یہ کر کام کرو اور پھر دہلی لکھنؤ۔ لاہور۔ کلکتہ۔ بمبئی۔ حیدرآباد وغیرہ جا کر اپنا مال فروخت کر آؤ۔ ایک دفعہ تمہیں خود جانا پڑے گا۔ اور پھر یوے پارسل کے ذریعہ مال بھیج سکو گے۔ یہ بھی ہو سکتا ہے کہ نمونہ بھیج کر معاملات طے کر لو محلی عطر دان تین چار روپے سے لے کر پندرہ سولہ روپے تک فروخت ہوتے ہیں اور ایک ہوشیار دسٹکار تین چار روپے روز آسانی سے پیدا کر سکتا ہے۔

جواہرات کے کبس

محلی عطر دانوں کی طرح جواہرات اور زیورات رکھنے کے کبسوں کا بنانا بھی بہت مفید ہے۔ ان کبسوں کے اوپر آئل کلا تھ لگایا جاتا ہے اور اندر ساٹھن اور مغل استعمال ہوتی ہے۔ اگر تم کام سے بالکل ناواقف ہو تو کسی جوہری کی دکان پر جا کر ان کبسوں کو بخشم خود مشاہدہ کر لو معمولی کام جاننے والا اگر ذرا بھی سمجھ رکھتا ہو تو ان کبسوں کو باسانی طیار کر سکتا ہے۔ یہ کبس اگر بڑے ہوں تو چپڑ کے پتلے تختوں سے اور اگر چھوٹے ہو تو کارڈ بورڈ (پٹھے) سے طیار کئے جاتے ہیں۔ انگوٹھی۔ رنگن۔ جوڑی۔ جھومر اور دیگر زیورات رکھنے کے کبس مختلف ہوتے ہیں۔ کبسوں کی قیمت کافی مل جاتی ہے اور ایک ہوشمند محنتی آدمی اس کام میں بھی تین چار روپے روزانہ کما سکتا ہے۔ ان کی نکاسی بڑے شہروں میں جہاں صرافوں اور جوہریوں کی دکانیں بکثرت موجود ہوں کچھ مشکل نہیں ہے۔ لیکن چھوٹے شہروں میں ان چیزوں

کی مانگ نہیں ہوتی۔ اگر تم کسی چھوٹے شہر میں رہ کر اس کام کو اختیار کرنا چاہتے ہو تو بذریعہ سفر یا ڈاک نمونہ بھیجئے اور خط و کتابت کرنے سے کام چل سکتا ہے لیکن ایک دو کام کرنے والوں کے مشاغل چھوٹے شہروں میں اس طرح جاری رہ سکتے ہیں کہ وہ اس طرح کے خوبصورت کبس طیارہ کر کے زیورات رکھنے کے لئے امراء اور خوشحال لوگوں کے زمانہ مکانات میں بھیجیں۔ لیکن چھوٹے شہروں میں ایسی چیزوں کی زیادہ قیمت نہیں ملتی۔ کیونکہ باشندوں کو ان کے برتنے کی عادت نہیں ہوتی۔ تاہم ڈیڑھ دو روپے روزانہ کی مزدوری ضرور ہو سکتی ہے۔

پن کشن بنانا

نہایت آسان کام ہے۔ مرد تو کیا عورتیں اور لڑکے بھی بنا سکتے ہیں۔ پہلے خرا دی سے خوبصورت لکڑی طیارہ کرالو۔ غالباً دو پیسے میں یا تین پیسے میں ایک لکڑی تیار ہو جائے گی۔ جہاں تک ممکن ہو خوشنما نمونہ دینا چاہئے۔ کھرا دی ہوئی لکڑی پر عمدہ روغن ہونا چاہئے۔ اگر بہارے پاس نمونہ نہ ہو تو اسٹیشنری کی دوکان پر جاؤ اور وہاں سے دو تین پن کشن خرید لاؤ۔ خواہ وہی نمونہ رکھو خواہ کچھ اضافہ و ترمیم کرو۔ مغل کے چھوٹے چھوٹے ٹکڑے کٹ میں بیچنے والوں سے نہایت سستے خرید کر دھپانی روئی کی گوئی بنا کر ادھر چل رکھو اور لکڑی کے بنے ہوئے سوراخ میں مضبوطی کے ساتھ لگا دو۔ پن کشن طیارہ ہے۔ ایک پن کشن پانچ چھ پیسے میں طیارہ ہو سکتا ہے۔ اور اسٹیشنری بیچنے والے دو ڈھائی آنے میں خرید سکتے ہیں کیونکہ وہ عام گاہکوں کے ہاتھ پانچ چھ آنے کو فروخت کرتے ہیں۔ لیکن یہ کام ایسا نہیں ہے کہ تمام وقت اس میں صرف کیا جائے۔ جو لوگ کوئی اور مشغلہ رکھتے ہیں ان

کے لئے یہ کام مناسب ہے کیونکہ وہ فالتو وقت کو اس میں صرف کر کے فائدہ اٹھا سکتے ہیں۔ اگر نکاسی کا معقول انتظام ہو سکے۔ جو کسی قدر مشکل ہے تو البتہ پورا وقت بھی صرف کیا جاسکتا ہے۔

گوند دانی

شاید ہندوستان کا کوئی بھی چھوٹا بڑا دفتر ایسا ہوگا جہاں اس کی ضرورت نہیں۔ کام کرنے والا شخص لاکھوں کی تعداد میں فروخت کر سکتا ہے اور بنانے میں بھی کوئی وقت نہیں۔ بڑے منہ کی شیشیاں خرید کر لیں اور اس میں بجائے ڈاٹ کے لکڑی کے دیکھنے بنوائیں جس کے بیچ میں ایک تیلی لکڑی میں چھوٹا سا برش لگا ہو جو کاغذ پر گوند لگانے کا کام دیکھئے اس کی بوتلوں کو نہایت صاف گوند سے بھر دیں اور عمدہ خوبصورت لیبل لگا کر بازار میں فروخت کریں۔ اور معقول نفع اٹھائیں لیکن یاد رکھنا چاہئے کہ گوند دانی کی بوتل مخروطی شکل کی ہوتی ہے۔ بول کا گوند صاف ستھرا پانی میں جھگو دو اور پھر چھان کر بوتلوں میں بھر دو۔ جہاں تک ممکن ہو گوند صاف ہونا چاہئے۔

روغنی سائن بورڈ

سائن بورڈوں کی طرف ہندوستان کی تجارتی دنیا میں روز بروز میلان بڑھتا جاتا ہے۔ اس لئے پینٹنگ کی یہ مخصوص شاخ نہایت زرخیز ثابت ہو سکتی ہے۔ کام اتنا مشکل نہیں جس کے سیکھنے میں زیادہ وقت صرف ہو۔ ایک سال کی

محنت میں سائن بورڈ بنانے کا کام آ سکتا ہے۔ لیکن اس پیشہ کی طرف صرف ان لوگوں کو توجہ کرنی چاہیے جن کا خط اردو۔ انگریزی اور ناگری میں اچھا ہوا اور جو بڑے حروف کے تناسب اور خوشنمائی سے پوری واقفیت رکھتے ہوں۔ ایسے لوگوں کی تعداد بھی ملک میں کم نہیں جو اتنا ہنر بنانے کے باوجود فاقہ کی مصیبت اٹھا رہے ہیں۔ جلی حروف سے بقدر ضرورت واقفیت پیدا کر لینا ہی پانچ چھ ماہ کی محنت میں دشوار نہیں بہر حال سائن بورڈوں کا کام نہایت مفید ہے۔ اس کے علاوہ روغنی کپڑے پر اشتہارات کا لکنا بھی سیکھنا چاہئے جو بہت آسان اور معقول اجرت کا کام ہے۔ اس کی ترکیب یہ ہے کہ جس قلم سے جو عبارت لکھنی ہے اسے موٹے کاغذ پر لکھ کر حروف کی جگہ خالی کر دو۔ اور پھر چھاپے کی سیاہی ہلین سے پھیر دو۔ حروف سیاہ اور رنگین ہر طرح کے تیار ہو سکتے ہیں سائن بورڈ کا کام سیکھنے کے بعد ایک ہنرمند اور مشاق آدمی دو روپے سے دس روپے روز کماتا سکتا ہے۔

کمیشن پر مال فروخت کرنا

ہندوستان کے بڑے بڑے شہروں بھئی۔ کلکتہ۔ کراچی۔ مدراس۔ لاہور۔ لکھنؤ۔ کانپور۔ دہلی وغیرہ میں ہزار ہا ایسے تاجر ہیں جن کی دوکانوں میں ایک قسم یا مختلف اقسام کی چیزیں لاکھوں روپیہ کی بھری پڑی ہیں۔ ان لوگوں کی تجارت یا زندگی کا حاصل صرف خرید و فروخت پر مبنی ہے یہ لوگ اپنے مال کی نکاسی کے لئے ہر طرح کی کوشش کرتے ہیں۔ لاکھوں روپیہ کا مال قرض دیدیتے ہیں۔ ہزار ہا روپیہ ایجنٹوں کی تنخواہ اور اشتہارات پر صرف کرتے

ہیں۔ ہزار ہا روپیہ منوں پر اٹھاتے ہیں۔ ہزار ہا تجارتی بالخصوص اپنے کارخانوں میں خود مال تیار کرانے والے اس کے لئے تیار رہتے ہیں کہ ایماندار اور سمجھدار لوگ ان کا ہاتھ بٹائیں۔ ان سے مال قرض لے جائیں اور فروخت کر کے روپیہ دیدیں جن اشخاص کو بلاسرا یہ تجارت کرنے کا شوق ہو وہ اس کوچہ میں شوق سے آئیں اور دیکھیں کہ خداوند کریم نے ان کے واسطے رزق کا راستہ کھول رکھا ہے لاکھوں تاجر ایماندار آدمیوں کی تلاش میں رہتے ہیں۔ غرض تم اس بات کو باور کرو کہ تمہیں قرض پر مال دینے کے لئے ہزار ہا تاجر تیار ہیں۔

ہر کام میں محنت۔ جو ہر ذاتی شخصی قابلیت۔ اور اعتبار ثابت کرنے کی ضرورت پڑتی ہے۔ چہ جائیکہ روپیہ پیسہ کا کام۔ البتہ اگر تم اس کام سے مستفید ہونے کا ارادہ کرو۔ تو یہ تدبیر اختیار کرو کہ پہلے تم اس چیز یا ان چیزوں پر غور کرو جن کی تم دوکان کھولنا پسند کرو گے۔ سب سے پہلے اپنے قصبہ یا شہر میں خوب دیکھ بھال کر معلوم کرو کہ تمہارے یہاں کس شے کی بکری خوب ہو سکتی ہے اور کس چیز کی تجارت کامیابی سے چل سکیگی۔ اگر تم اپنے قصبہ یا شہر کے لئے بائیکل بہت ضروری اور جلد نکل جانے والی چیز سمجھو تو تم بائیکل کی ایجنسی کی طرف خیالات دوڑاؤ۔ اگر تمہارے ہاں جو تول کا زیادہ خرچ ہے اور عمدہ جو تول کی بہت مانگ ہے تو کسی عمدہ بوٹ شوژ بنانے والے مالدار تاجر کے نام و پتہ سے واقفیت حاصل کرو۔ اگر تمہارے قصبہ یا شہر میں آٹے وال یا مصالحہ جات کی زیادہ مانگ ہے تو بڑے بڑے بیوں میں رسائی پیدا کرو۔ تم نوکری حاصل کرنے کے واسطے سنیکڑوں درخواستیں کرتے ہو۔ بیسیوں سفارشیں ہم پہنچاتے ہو۔ سنیکڑوں دروازوں پر جاتے ہو۔ سنیکڑوں نا امید یوں اور ترددات کا مقابلہ کرتے ہو۔ اسی طرح تجارتی مال حاصل کرنے میں سنیکڑوں وقتوں پر نیشانیوں اور نا امید یوں کا

مقابلہ کرنا پڑے گا۔ لیکن جو نیدہ یا بندہ "تم جس چیز کی تلاش میں نکلو گے وہ تمہیں مل جائے گی۔ پھر یہ بات تمہاری قابلیت اور عقل و تمیز پر منحصر ہے کہ تم اس چیز کو کامیابی کا ذریعہ بناؤ۔ سب سے اچھا استاد انسان کے حق میں عملی تجربہ ہے اور اس کے ذریعہ سے انسان اپنی مشکلات سے نہ صرف مطلع بلکہ ان پر اچھی طرح جاوی ہو جاتا ہے۔ تمہیں تجارت کرنے کے لئے مقام اور موقع بھی نصیب ہو جائیگا اور مال دینے والے بھی مل جائیں گے۔ لیکن کسی سے بلا سوچے سمجھے مال لیکر دوکان میں بھر لینا ایسا ہے جیسے کوئی خوبصورت گھوڑے کو گھر میں باندھ لے اور نہ تو اس کی پرورش کے واسطے روپیہ رکھتا ہو اور نہ اس کی ماش اور خبر گیری کا تجربہ حاصل ہو۔ تم کسی سے مال لے سکتے ہو۔ لیکن جب تک تم کو اس مال کے متعلق کوئی عملی تجربہ نہ ہو تم ہرگز نہیں کہہ سکتے کہ آیا وہ مال تمہیں نفع دے گا۔ یا نقصان۔ پھر جس تاجر سے تم مال لاؤ گے وہ وقت مقررہ پر اپنے دام مانگے گا۔ اور اگر تم دام نہ دو گے تو وہ ناش کر کے تمہارے مال و متاع سے دام وصول کر لیگا اور ایک موبہم نفع کے بدلے تمہیں نقصان کثیر اٹھانا پڑیگا۔ جس سے تمہارا رہا سہا حوصلہ پست ہو جائے گا۔ اور پھر تم کبھی تجارت کا نام نہ لو گے قرض پر مال لے کر نفع اٹھانے کی یہ صورت ہو سکتی ہے کہ تم پہلے کسی بڑے سوداگر کے ہاں نوکری کرو یا بلا تخواہ صرف امیدوار بن کر کام کرو اور اسے اچھی طرح سمجھا دو کہ تمہارا اصلی مشاوریہ ہے کہ تم کسی وقت اس کے ذریعہ سے کہیں چھوٹی سی دوکان کھول لو انسان کا چہرہ دراصل ایک آئینہ ہے اور اس کے ذریعہ سے سمجھ دار اشخاص اکثر آدمیوں کے دل کی ذالت یا شرافت معلوم کر لیتے ہیں۔ پس تم یقین مانو کہ جس سوداگر کے پاس جاؤ گے وہ تمہیں سر سے پاؤں تک دیکھے گا۔ اور اگر تمہاری ذات کے اندر وہ عیوب موجود ہیں جو تجارت کے حق میں سم قاتل ثابت ہوتے ہیں

تو وہ تمہیں روکھا سوکھا جو ایسے کھوہتا بتائیگا۔ اور اگر تمہارے چہرے میں وہ خوبیاں حج ہیں جو سوداگری کے میدان میں ذریعہ کامیابی ہیں۔ تو وہ تمہیں بھائیگا اور ہر طرح کی مدد دیگا۔ اس وقت یہ بتانا ضروری ہے کہ کون سے عیوب انسان کو تجارت کے لئے ناموزوں بنا دیتے ہیں۔ اور کن محاسن سے وہ تجارت کے لئے مفید سمجھا جاسکتا ہے۔ جس انسان کے اندر ایمانداری، مستعدی، سادگی، شرافت، خوش اخلاقی، نیک چلنی، منکسر المزاجی، غربت اور تعلیم موجود ہے اس کا چہرہ کبھی ڈراؤنا نہیں ہو سکتا۔ اور نہ اس کی زبان کبھی بے اثر ہو سکتی ہے اس کی بات سچی سمجھی جاتی ہے۔ اگر تم اپنے آپ کو اصلی حیثیت میں پیش کرو گے تو تم اچھا اثر ڈالو گے۔ لیکن اگر تم تصنع، بناوٹ، جھوٹی ستخی، جھوٹی عزت کا راگ گاتے ہوئے کسی سوداگر کے پاس پہنچو گے اور اپنے والدین یا دوست احباب کے بل بوتے پر بالوں کو مانگ سے آراستہ کرو گے۔ سر پر ایک بانٹی ڈھپائی رکھو گے بدن پر اپنی حیثیت سے زیادہ وضع دار کپڑے پہنو گے پانوں میں ایک روپیہ کی جگہ پانچ روپیہ کی جوتی استعمال کرو گے جیب میں سے ایک خوشبودار ریشمی رومال کا سرا نکلا ہوگا۔ ڈاڑھی منڈی ہوئی اور مونچھیں بڑھی ہوئی ہوں گی۔ آنکھوں میں ایک قسم کی ستخی۔ بے پردائی اور فرعونیت ہوگی تو سوداگر خواہ وہ کتنا ہی بڑا اور مالدار آدمی ہو۔ تمہاری صورت سے ڈر جائیگا اور تمہیں نہ صرف تجارت بلکہ سوسائٹی اور ملک کے لئے مضر سمجھے گا۔ اور درحقیقت اس کا خیال ایک حد تک صحیح بھی ہوگا۔ انسان اگر ظاہری تزک و احتشام پر جان دیتا ہے اور ان لوگوں کی وضع اختیار کرتا ہے جو یا تو فکر و جہاں سے خارج یا شاہانِ بازاری میں آنے جانے میں وقت ضائع کرنے اور ستخی بگھارنے کے شائق ہوں تو وہ تجارت جیسی کٹھن اور تکلیف دہ کوچہ میں کس طرح قدم رکھ سکے گا۔ جس شخص کو اصلی اور

ضروری نباؤ سنگار یا علمی دماغی اور جسمی ترقی کے مقابلہ میں ظاہری مانگ پتی اور کپڑوں کی ضرورت زیادہ توجہ ہے۔ وہ یقیناً ظاہر داری پر مڑتا ہے۔ اس سے اصلی کام یا اصلی محنت منکسر المزاجی۔ ایشیا نفس کشی یا مفید کاموں کی توقع کی لا حاصل ہے پس جو جوان ان سطور کو پڑھ رہے ہیں۔ وہ پہلے اپنے اندر وہ خوبیاں پیدا کر لیں جن سے انسان ہر دل عزیز اور کار آمد بن سکتا ہے۔ پھر وہ کسی سوداگر کے ہاں نوکری یا امیدواری کر کے دکھیں کہ دنیا میں ان کے لئے کتنے کاموں کے دروازے کھلے ہوئے ہیں۔ اگر وہ نیک چلن مستعدی۔ ایمانداری۔ اخلاق اور نیک طینتی سے کام کر نیگے تو بہت جلد کامیابی حاصل کر لیں گے۔ انہیں سود و سود پر یہ کی جگہ اور ہزار ہا روپیہ کا مال مل سکتا ہے کسی سوداگر کے ہاں نوکری کر کے یہ دکھینا چاہئے کہ اس کے ہاں اشیاء کہاں سے آتی ہیں کس بھاؤ سے منگائی جاتی ہیں۔ کس بھاؤ سے فروخت ہوتی ہیں۔ ان کی نکاسی کے لئے کیا کیا تدابیر اختیار کی جاتی ہیں۔ اور کن کن مقامات پر مال بھیجا جاتا ہے کن شہروں یا صوبوں میں خاص خاص اشیاء بکھرت جاتی ہیں۔ پھر یہ سوچنا چاہئے کہ کسی خاص جگہ کسی خاص چیز کی بکری کیوں زیادہ ہے؟ جب انسان اس مضم کے معاملات سوچنے کے قابل ہو جائے گا تو اس کی سمجھ میں کوئی خاص چیز ایسی آجائے گی جس سے وہ اپنے آپ کو مستفید کر سکے گا۔ جس شخص کے ہاں تم نوکری یا امیدواری کرو۔ اس کی دلداری اور ہمدردی بلکہ خدمت میں کوئی دقیقہ فرو گذار نہ کرو۔ اور اس طرح تجارت کے سبب راز معلوم کرو اور جو باتیں تمہاری سمجھ میں نہ آئیں انہیں کے اندر کامیابی کا راز سمجھو۔ جب تم تجارت کے نکات سمجھنے لگو گے تو نہ صرف تم کو مال بلکہ روپیہ حاصل کرنے میں بھی کوئی دقت محسوس نہ ہوگی۔

جب تم کسی بڑے سوداگر کے ہاں کافی تجربہ حاصل کرو تو اپنی دوکان

کا ارادہ کرو۔ دراصل محض نوکری سے کام نہیں چلتا۔ تمہارے حوصلے اور دلوں
 خود تمہیں کسی دن آقا بننے کی ترغیب دیں گے۔ جب تمہاری سمجھ میں کوئی ایسی شے
 آجائے جس سے تم نفع اٹھا سکو۔ تو اپنے آقا کی طرف سے مال لیکر واپس جاؤ اور
 اس سے صاف طور پر کہدو کہ اگر مال فروخت ہوا تو اور منگاووں کا ور نہ واپس
 کر دوں گا۔ شروع میں زیادہ مال ہرگز نہ لیا جائے۔ جس قدر مال کی ضرورت
 ہو پوسٹ کارڈ یا تار کے ذریعہ منگایا جاسکتا ہے۔ زیادہ مال جمع کر لینے سے نہ
 صرف دیکھ بھول چوروں یا آگ کا اندیشہ بڑھ جاتا ہے۔ بلکہ نقصان کی حالت
 میں زیادہ مال زیادہ نقصان بھی پہنچاتا ہے۔ پھر نرخ بھی گرتے بڑھتے رہتے ہیں۔
 ”مال کم نقصان کم“ اس بات کو ہمیشہ یاد رکھو اور کبھی حرص نہ ہو۔ تجارت میں اور
 کاموں کی طرح جلدی بڑی ضرورت رساں ہوتی ہے۔ پہلے خوب سوچ لو۔ پھر عقل
 و تمیز اور عملی تجربہ کی روشنی میں نفع و نقصان کے تاریک پہلو کو بہ غور دیکھ لو۔ نیا کام
 شروع کرتے وقت اپنے اخراجات اس قدر کم رکھو جتنی تمہاری شان اجازت دے
 اگر پانچ روپیہ روز کا مال فروخت کرو اور دس آنے روز منافع ہو تو اپنے اخراجات
 اس دس آنے ہی کے اندر محدود رکھو۔ بلکہ اصلی تجارتی گرو تو یہ ہے کہ اس میں سے ہر روز
 کچھ پس انداز کیا جائے اگر تم کچھ نہ بچاؤ گے تو کبھی ترقی نہ کرو گے اور تمہیں کہنا پڑیگا
 کہ میں تو ویسا ہی غریب ہوں جیسا اب سے دس سال پہلے تھا۔ تاجروں میں ایک
 بڑی بڑانی مثل علی آتی ہے۔ کہ سوداگر کو کچھ کامیابی حاصل کرنی ہوتی ہے وہ اس کا
 ثبوت شروع کے دس سال میں دیدیتا ہے۔ اگر دس سال کے اندر سودا کرنے
 کچھ نہ کمایا تو وہ کبھی نہیں کمائیگا۔ جو مال تم دوسروں کے یہاں سے لاؤ کبھی گراں
 نرخوں پر نہ لو دس جگہ نرخ پوچھ لیا کرو۔ گراں خریدا ہوا مال کبھی نفع نہیں دلیکتا
 دوسری مثل یہ شہور ہے۔ ”دیساور کی مار کبھی خالی نہیں جاتی۔“ اگر تم دسوا سے

مہنگا مال لاؤ گے تو نہ صرف تمہارے ہم چٹم بھائی تم پر نہیں گے۔ بلکہ خریدنیوالے بھی تمہیں بے وقت سمجھیں گے۔ اگر قرض دینے والے مال گراں دین تو ہرگز نہ لو کسی دوسری جگہ راستہ پیدا کروئے آدمی کے لئے ایک یہ بات بھی نہایت مفید ثابت ہوگی۔ کہ وہ حتی المقدور ہر وقت دوکان کھلی رکھے۔ اس سے عام گاہک اور خود تاجر سمجھیں گے کہ یہ شخص دوسروں سے زیادہ محنت کرتا ہے۔ اور پوری توجہ و عنایت کا مستحق ہے جو اشخاص دوسرے تاجروں سے قرض مال لیکر کمیشن پر فروخت کریں ان کے لئے حسب ذیل نصائح بہت کارآمد ثابت ہوں گی۔

(۱) مال لیتے وقت اس کی فروخت کی طرف سے پورے طور پر اطمینان کرو بغیر سوچے سمجھے مال نہ لو۔

(۲) مال لو اس کا روپیہ وقت مقررہ پر دو۔ ورنہ تمہارا اعتبار اٹھ جائیگا۔

(۳) بلا ضرورت کبھی مال زیادہ جمع نہ کرو۔

(۴) اپنی آمدنی کے پورے طور پر محاسب رہو۔ اگر تمہارے اخراجات آمدنی کے برابر ہیں۔ تو تم کبھی مالدار نہ بنو گے۔ اگر آمدنی سے زیادہ ہیں تو رفتہ رفتہ تباہ ہو جاؤ گے۔

(۵) ایک ہی چیز پر صبر کر کے نہ بیٹھو دن رات نفع کی فکر میں رہا کرو خواہ نفع آپوں اور کھادی کے اندر نظر آئے۔

(۶) جھوٹی شیخی اور جھوٹی عزت کے روادار نہ بنو۔ دوسروں کو سنسنے دو تم بھی ایک روز دوسروں پر سنس سکتے ہو۔

(۷) اپنی دوکان میں رہو۔ یا اس کے پاس اپنا گھر نہاؤ۔ پھر تمہاری بکری بھی زیادہ ہوگی۔ اور تمہیں چوروں یا آگ کا اندیشہ بھی زیادہ نہ ستائیگا۔

(۸) قرض نہ دو تم خود قرض لاتے ہو۔ اگر تمہارا مال نہ بکے تو صبر کرو

قرض سرگز نہ دو۔

(۹) دوست احباب پیدا نہ کرو۔ اور اپنی دوکان کے پاس بچلن یا ادبаш

لوگوں کو نہ آنے دو۔

ملک کی قدرتی پیداوار اور اسکی تجارت

جب سرمایہ کی کم و بیش مقدار ہمارے پاس فراہم ہو جائے اور تجارت کی اُمنگیں دل میں پیدا ہوں تو صرف بنی بنانی چیزوں کی طرف ہی توجہ نہ کرو۔ اور ان اشیاء ہی کی تجارت کا خیال دل میں نہ لاؤ۔ جس سے بازار کی دوکانیں بھری پڑی ہیں۔ بلکہ ملک اور خاص کر گردش کے قدرتی وسائل کی طرف بھی توجہ کرو۔ ہندوستان۔ حیوانات۔ نباتات اور جمادات کے خزانوں سے لبریز ہے۔ گویا قدرت نے یہ ایک دوکان بجا رکھی ہے اور وہ صرف گاہکوں کی منتظر ہے۔ ملک کے گوشہ گوشہ میں روپیہ کمانے کا سامان موجود ہے۔ صرف سرمایہ اور محنت کی حاجت ہے۔ غور کرو کہ ملک میں کن کن چیزوں کی زیادہ مانگ ہے اور ان میں سے کون کونسی ایسی ہیں جو اسی ملک میں پیدا ہوتی ہیں۔ پھر دیکھو کہ ملک کی اس مانگ میں تم اپنے وسائل حالات و سرمایہ کے لحاظ سے کس حد تک حصہ لے سکتے ہو۔ اگر ان سوالات کو صحیح طریقہ سے تم نے حل کر لیا تو اس کے یہ معنی ہیں کہ تمہیں ایک مخفی خزانہ کا سراغ مل گیا۔ ایک شہر جس میں پھل اور ترکاریاں کثرت سے پیدا ہوتی ہیں کوئی وجہ نہیں کہ اس کے باشندے ان چیزوں کی برآمد اپنے ہاتھوں میں لے کر روپیہ نہ پیدا کریں۔ کوہستان میں بودباش رکھنے والوں کا فرض ہے کہ وہ کوہستانی معدنی پیداوار کو اپنا وسیلہ معاش

قرار دیں۔ اگر تہارے پاس سرمایہ موجود ہے تو نوٹوں کی ایک گڈی جیب میں رکھ کر نیپال کی سرحد میں نکل جاؤ۔ لکڑی۔ بید مشک اور دیگر تجارتی اشیاء کے انبار تمہیں نظر آئیں گے۔ جن کی خرید و فروخت تمہیں دولت مند بنا دیگی۔ کشمیر کا سفر کرو۔ بنفشہ۔ زعفران پھل اور دیگر پیداوار کے کاروبار سے فائدہ اٹھاؤ۔ زیادہ بہمت ہو تو لنکا کو اپنا نصب العین قرار دو وہاں تمہیں حیرت انگیز مصنوعات اور مقامی پیداوار کوڑیوں کے مول ملے گی۔ جس کی بار برداری کا کام قرینے اور کفایت شعاری سے کیا جائے تو چند گشت و باز گشت میں مرد درویش بادشاہ بن سکتا ہے۔

شہروں کی مخصوص اشیاء اور انکی تجارت

بڑے شہروں میں بعض ایسی صفتیں ہوتی ہیں جو انہیں کے لئے مخصوص ہوتی ہیں۔ تم ان سے فائدہ اٹھاؤ۔ دہلی کی جوتی مشہور ہے۔ لہذا دہلی میں آکر کام سیکھو۔ اور پھر اپنے شہر جا کر کارخانہ قائم کرو۔ شاگرد پیدا کرو اور صنعت کو پھیلاؤ۔ آگرہ کی درمی مشہور ہے۔ آگرہ جا کر درمی بنانا سیکھو۔ اور پھر اپنے وطن میں اسے رواج دو۔ اسی طرح کھانے پینے کی صدہا اشیاء ہیں جو ہر ایک شہر میں پائی جاتی ہیں۔ لیکن لوگوں کی بد مذاقی اور بے توجہی کے باعث دوسرے شہروں میں ان کی نقل نہیں کی جاتی۔ دہلی اور علیگڑھ میں اچھے سبکٹ کیوں بنتے ہیں؟ کیا دوسرے شہروں میں نہیں بنائے جاسکتے؟ لکھنؤ۔ آگرہ اور دہلی وغیرہ کے سوا حلو اسوہن دیگر مقامات میں نہیں بنتا حالانکہ بنایا جاسکتا ہے اگر ایسی مخصوص اشیاء پر جو مقبولیت عام رکھتی ہوں محنت اور توجہ کیجائے تو کافی کامیابی ہو سکتی ہے۔

ملک کی قدرتی پیداوار اور مصنوعات کی تفصیل

کون چیز کہاں مل سکتی ہے؟

ذیل میں ملک کی قدرتی پیداوار اور مصنوعات کی تفصیل قلم بند کی جاتی ہے لیکن یہ معلومات بہت محدود و مختصر ہے مکمل تفصیل کے لئے ہزار صفحہ کی کتاب بھی ناکافی ہے۔ اس لئے ناظرین کو ان اوراق پر انحصار نہیں کرنا چاہئے بلکہ ذاتی طور پر بھی معلومات حاصل کرنی چاہئے۔

الف

اجمیر شریف۔ پنسل کا کارخانہ چمپلی کے پھول۔

امروہہ۔ ظروف گلی۔ سوتی وادنی قالین۔ کشتی نما ڈپٹی جس پر کلا بتویا ریشم کا کام ہوتا ہے۔ ڈھولکت

آگرہ۔ سچر کا کام۔ نیچے۔ دریاں۔ قالین۔ صندل کی کنگھیاں۔ سنگ مرمر پر چمچی کاری کا کام۔ بوٹ۔ شو۔ لوسہ کی ڈھلانی کا کارخانہ۔ اس میں جھگے۔ ترازو کے بانٹ۔ کھریل۔ برت جانے کی کلیں۔ وغیرہ بنتی ہیں۔

احمد آباد۔ دھوتیاں۔ لٹھے۔ اور کئی قسم کا کپڑا۔ دیاسلانی کا کارخانہ۔ اوجپن۔ اینون بکثرت ہوتی ہے۔

امریشور۔ ریشمی کمر بند۔ اون اور ریشم کا کام نہایت نفیس ہوتا ہے۔ لکڑی کے کنگھے کنگھیاں۔ چوہتی۔ دوہتی۔ پاڑے۔ پڑیاں۔

انبالہ۔ کھیس۔ چوہتی۔ دریاں۔ کنگھے۔ کنگھیاں۔

اونچے گاؤں۔ پٹنگ کے پائے۔ گاڑی کے ڈنڈے۔ رنگین تیار ہوتے ہیں۔

الہ آباد۔ امرود۔ ٹاٹ کے پنکھے۔ ناریل کے حقے۔ نیچے۔
 اٹا وہ۔ سینک کے کنگھے اور لکڑیاں۔ کپڑا۔
 اور یہ۔ گھی۔ سرسوں۔ غلہ کی منڈی۔ تیل کثرت سے پیدا ہوتا ہے۔
 الور۔ اسلحہ۔ گھی۔ شہد۔
 اورنگ آباد۔ نہایت عمدہ کپڑا تیار ہوتا ہے۔
 آسام۔ چائے۔ ریشم۔ چھالیہ۔



بٹالہ۔ ریشمی و سوتی کمر بند۔ قصبہ کا ہنودان میں کپڑا بننے کی ایک عجیب مشین تیار ہوتی ہے۔ جس سے گیارہ گھنٹے میں تیس گز کپڑا بن جاتا ہے۔ اس کا پتہ یہ ہے "سویش و متونیر الہ" بھوانی۔ سیاہ نمک بنانے کے دو کارخانے ہیں۔ پانچ کپاس اوٹنے کے کپاس بکثرت ہوتی ہے۔

بلب گڈھ۔ موضع گوئچی کے خزانہ مشہور ہیں۔
 بیرمی۔ قلمدان۔ صند و فنجے۔ کھڑاؤں۔ چھڑیاں۔ صندل کی مالا۔
 بہادر گڈھ۔ پتیل اور تانبے کے برتن۔ اون لاکھ سے رنگی جاتی ہے۔ پٹو اور سوی
 اچھی ہوتی ہے۔

بھوکاؤں۔ جوتیاں
 بھاگل پور۔ بھاگلپور ری شری کپڑا۔
 بریلی۔ فرنیچر۔ دریاں۔

بلیسی۔ کپڑا۔ روئی۔ لومہ۔ دیا سلائی اور ہزار ہا تجارتی و حرفتی اشیاء کا مرکز ہے۔
 بھیرن پور۔ ماتھی دانت اور صندل کی چوڑیاں۔
 برہما۔ چائے۔ مٹھا کو سیسہ۔ چاندی مٹین مٹی کا تیل۔ پٹرولیم۔

پیشالہ۔ گوٹہ کناری سلمہ ستارہ کا کام۔ انگریزی سرخ مرعج زردی مائل کثرت پیدا ہوتی ہے۔

پانی پت۔ بھرت کے برتن۔ قمقمے۔ چاندی کے موتی۔ کمانیدار سروتے۔

پالم پور۔ چائے اچھی ہوتی ہے۔

پاک ٹین۔ لکڑی کا کام اور رنگیاں اچھی ہوتی ہیں۔

پونا۔ تصویریں خوب بنتی ہیں۔

پالی ماڑواڑ۔ تبا کو کثرت ہوتا ہے۔

پھپھوند۔ دیسی کپڑا۔ گاڑھا۔ دھوتی۔ ٹاپٹی۔

تھانہ۔ قلمی شورہ کی کوٹھی ہے۔

تھانیسیر کرشا کے آسن بنتے ہیں۔

تجارہ۔ منجھی مشہور ہے۔

ٹھا کر دوارہ۔ چھینٹ۔ فرد۔ لحان۔ ترشک۔

ٹراؤ نکور۔ چائے۔ باغی دانٹ کی اشیاء

ج

جالتہ صحر۔ ریشمی دریائی۔ ٹسریاں۔ قابل تعریف بنتی ہیں۔

جگا دھری۔ یہاں لوہے کے صندوق کڑا ہے چھتریاں۔ ڈول قفل اور کانسٹی

ادیشیل کے برتن بہت کثرت سے طیار ہوتے ہیں۔ اور دور دور تک دساور میں جا میں

جھجر۔ ہر قسم کا کپڑا عمدہ رنگا جاتا ہے۔ کھار لوگ مٹی کی صراحی۔ حلیم۔ پیالے وغیرہ بنانا

اور بہت سبک بناتے ہیں۔ جو بڑی بڑی نمائش گاہوں میں حکام ضلع بھیجتے ہیں ایک
علم ایسی ہوتی ہے جس میں پانچ چمیں ہوتی ہیں۔

جھنگ گھیاناہ پتیل کے فضل صابون۔

جانشٹھ۔ کپڑے کی رنگائی۔

جھانسی۔ ادنیٰ قالین۔

جیند۔ نیل۔ کپاس۔ غلہ۔

جے پور۔ سنگ مرمر کے ظروف۔ کھلونہ۔ بندے۔ گھوڑوں کے بال۔ قند۔ چھڑیاں

چوڑیاں۔ عرق کوڑہ۔ ساگنائیر کے دوپٹے۔

جہانگیر آباد۔ جازم۔ جاناڑ۔ پلنگ پوش۔

چ

چنیوٹ۔ بندہ۔ لکڑی کی صندوقچی۔ جن پر پتیل کا کام ہوتا ہے اچھے بنتے ہیں۔

چندوسی۔ رہڑو۔ چھکڑے۔ بھجولی۔ گاڑی۔ چار پائی کے پائے۔ سردے۔

چنار گڑھ۔ تھکر کا کام اچھا ہوتا ہے۔

ح

حصار۔ اس علاقے کے گائے بیل بھیئیں مشہور ہیں۔

حیدر آباد۔ صدہ عجیب و غریب تجارتی اشیاء مل سکتی ہیں۔ کپڑا شیروانی کا اور زنانہ

پاجاموں کا خوب ہوتا ہے۔ جو تیاں خوب ہوتی ہیں۔

خ

خانگی۔ یہاں چمک اور مونچھ کے فرش عمدہ طیار ہوتے ہیں۔ اور لوہا ڈھالنے کا

کارخانہ بھی ہے۔

خان پور۔ لنگیوں اور سوسے کے لئے مشہور ہے۔ جن کی تجارت سے تین چار لاکھ

روپیہ سالانہ کی آمدنی ہوتی ہے۔

د

دہلی۔ صدہا حرفتی اور تجارتی اشیاء طیار ہوتی ہیں مثلاً جوتی۔ جھاڑن۔ تولیا۔
دوہتی۔ چوہتی۔ دھوتی۔ گپڑی۔ گوٹہ۔ کناری۔ دیسی جراب۔ سوتی دریشی۔ ٹرنک۔
کامدانی۔ زیورات۔ سادہ کاری کے کام۔ زر دوزی۔ ہاتھی دانت کے کھلونے۔
مربا۔ اچار۔ ادویہ۔ کناہیں۔ وغیرہ وغیرہ
دھنورہ۔ گوڑہ۔ شکر کی تجارت کی منڈی ہے۔
دیورا دون۔ چائے کیلے کی پھلیاں۔ بانس متی کے چاول۔ پتھر کا چونا۔ عمارت کے
کام کی لکڑی۔ ساگون۔ سال بکثرت ملتی ہے۔
دھامپور۔ شکر گوڑ کی تجارت کی منڈی ہے۔
دارجلنگ۔ چائے شہر۔ سنکونا۔

ڈ

ڈبائی۔ گھی۔ روئی۔ اناج۔ سونف۔ دھنیہ۔ دساور کو جاتا ہے۔
ڈانڈہ۔ سوزنی پنک کی۔ سکھدن۔ دیسی کپڑہ کئی قسم کا بنتا ہے۔

ر

روپڑ۔ یہاں لوہے اور پتل کے قفل عمدہ طیار ہوتے ہیں۔ اور مٹی کے کھلونے قابل
تقریف بنتے ہیں۔

ریواڑی۔ کانسی پتل کے برتن بہت اچھے بنتے ہیں اور دور دور تک دساور کو جاتے ہیں
راولپنڈی۔ پتو۔ الوان۔ دھسنے۔ میوہ جات۔
رہتک۔ کھیس۔ دوہتی۔ چوہتی۔ گپڑیاں۔ منڈیل۔ دوپٹہ۔ سادہ۔ کلاہونی۔ مل۔
تن زیب وغیرہ۔

رام پور۔ کھیس۔ تانبے کے پاندان۔
 راج گڑھ۔ روہے کے برتن۔ نارنگی۔ بانس۔ روہے تانبے کی کان۔
 راجپورہ۔ بانس۔
 رنگون۔ چائے۔ تباکو۔
 رڑکی۔ روہے کی اشیاء۔

س

سلطان پور۔ لحاف کے ابرے قابل تعریف بنتے ہیں۔
 سیالکوٹ۔ سیالکوٹی موٹا کاغذ بھی کھاتوں کے مطلب کا سوسی۔ پٹنگ کے پائے
 اور دھوتیاں۔ چوتھیاں اچھی بنتی ہیں۔
 سیلون۔ چھالیا۔
 سورت۔ کپڑا اچھا ہوتا ہے۔
 سلمیٹ۔ چھالیا۔ نازگیاں۔
 سانجھر۔ تقریباً ڈھائی لاکھ ٹن نمک پیدا ہوتا ہے۔
 سکندرہ راؤ۔ دیسی کپڑا۔ گاڑھا۔
 سہارنپور۔ لکڑی کا کام قلمدان۔ صندوقے۔ میزیں۔ لوکاٹ۔ گتار۔ فرش کا کارخانہ
 سنگھاؤنی۔ جوتی۔
 ساگر۔ جوتی۔ ساگون کی لکڑی۔
 سام۔ کھیس۔ پگڑی۔
 سنگور۔ انار۔

ش

شملہ گدہ۔ پٹوہ۔ آلور۔ اون۔ سلاحبیت۔ رشک۔ اورک۔ نمبشہ۔ اخروٹ۔ چلخوزہ۔ عمدہ

ہوتے ہیں۔ آب دہوا نہایت عمدہ اور پہاڑوں کا نظارہ قابل سیر ہے۔
 شاہجہاںپور پرانی وضع کے چاقو، سروتے، سب کی چٹائیاں، گڑ، رب، شکر۔
 شاہ آباد قلمی آم بہت نفیس ہوتے ہیں۔
 شکوہ آباد گاڑھا۔
 شاہ پور راجپور۔

ع

علیگڑھ۔ پھولدار ٹوہیاں۔ اور دریاں۔ پتل اور لوہے کے تالے اور ٹی کی صراحیاں
 بہت مشہور ہیں

غ

غازی پور۔ گڑیاں۔ دوپٹے۔ چار خانے اور ہر قسم کے دیسی کپڑے لوہی اور ریشمی
 اعلیٰ اتم کے ریشمی۔ ٹوپیاں۔ بیلدار۔ ریشمی رومال۔ ساریاں۔ دوپٹے اور دے
 ریشمی ہر ایک رنگ دار۔ چار خانہ اور ہر موسم کے لایق بنتے ہیں۔

ف

فیروز پور۔ لوہے کے صندوق بکتر بنتے ہیں اور گودنواح میں جاتے ہیں۔ لکڑی کے
 پائے۔ گلدان۔ صراحیاں۔ نہایت عمدہ خوبصورت۔ لوہے کی کڑاہیاں۔ پتل لوہے کی
 انگلیٹھیاں۔ اچار نکالنے کے کاٹھ کے چھپے بہت خوبصورت اور سبک بنتے ہیں۔ لوہے
 کے ڈبے اور دروازے کے جو کھٹے عمدہ طیار ہوتے ہیں۔ جن کی بڑی بہاری تجارت ہے
 فیروز پور چھاوٹی۔ غلہ کی منڈی۔

فاضلکا۔ اون کی منڈی۔

فرخ نگر۔ قینچی۔ چاقو۔ اسلحہ

فیروز آباد۔ (آگرہ) کانچ کی چڑیاں۔

فرید آباد (گوڑگانہ) مہندی کی بڑی منڈی ہے۔ نیکے بہت نفیس بنتے ہیں۔

ق

قصور۔ بیتی بہت مشہور ہے۔

ک

کشمیر۔ درشاہ۔ حاشیہ بانی۔ کاغذ کے قلمدان۔ صندوق۔ صندوقچی۔ کاجی کدھی کا کام
میزیں۔ کرسیاں۔ تصویروں کے چوکھٹے نقشی ظروف نقرئی دستی۔ ریشم کا کاغذ۔ تیر۔
دنی۔ تلوار۔ چاقو۔ چہرہ۔ صندوق۔ چڑے کے صندوق۔ زعفران۔ میوہ جاستا۔
کھلمتہ جوٹ مین۔ انڈی کاتیل۔ کیلے کی پھل اور ہزاروں حرفی و تجارتی اشیاء
کاپی۔ بصری۔

کانپور۔ چڑے کا اسباب۔ بوٹ۔ کاجی۔ لگام۔ چڑے کے بکس۔ اونی کیڑے کا
کارخانہ۔ صدا تجارتی چیزوں کی منڈی۔

کوڑاؤنی۔ قلمدان۔ صندوق۔ کھڑاؤں۔ آہنی قفل۔ آہنی صندوق۔

کوٹ عیسیٰ خاں۔ کڑی کے پایہ دار۔

کمالیہ۔ جازم بھپت گیری۔ پنگ پوش۔

کرناں۔ بوٹ گڑگانی۔ پتیل کے برتن۔

کالکا۔ پتھر کی کوڑی۔ کھل وغیرہ بہت عمدہ ہوتے ہیں۔

کلانور۔ چڑے کا سامان خصوصاً گھوڑوں کے عمدہ تیار ہوتے ہیں اور دس اور کو جاپ
کیتھل۔ یہاں کڑی کے پنگ کے پائے۔ سرمہ دانی۔ اور کھلونے عمدہ بنتے ہیں۔
اور شورے کی چند کوٹھیاں ہیں۔

گ

گجرات۔ گبرون عمدہ اور اعلیٰ قسم کی بنتی ہے۔

گو چرا نوالہ۔ ویسی چاقو مثل را جس تیار ہوتے ہیں۔ لوہے کے صندوق اور کانسی پتل کے برتن بھی بکثرت طیار ہوتے ہیں۔

گو مانہ۔ کانسی پتل کے برتن۔ تھالی و چھٹہ وغیرہ بکثرت طیار ہوتے ہیں اور باہر سادہ میں بھیجے جاتے ہیں۔

گور کھپور۔ نازگیاں اچھی ہونی ہیں۔ چمڑے کا کارخانہ ہے۔

ل

لاہور۔ عرق بید مشک۔ لاہوری نمک۔ لوان۔ مانیدہ۔ ٹپو۔ جراب۔ لیس۔ ریشمی۔ چوڑیہ۔ دریائی۔ صابون۔ ویسی پادچم۔ ریشمی ازار بند۔ مرج لال۔ پنگ کے پائے میوہ جات خشک بجاجی۔

لودھیانہ۔ گبرون۔ درمی۔ دوتہی۔ چوتھی۔ دوشالہ۔ اونی دستانہ۔ دھوپ۔ اگر تہی جوتی۔ ٹوپی۔ گلوبند۔ میز پوش۔ پردہ۔

م

منظر پور۔ لمبی مشہور ہے اور دور دور جاتی ہے۔

ملتان۔ ریشمی چوڑیے۔ دامن زمانہ با جاموں کے لائق ہوتے ہیں۔ ہند کھجور عمدہ اور شیریں ہوتی ہے اور دور دور و سار میں جاتی ہے۔

مصطفیٰ آباد۔ چادل بکثرت اور عمدہ پیدا ہوتا ہے۔

مکتیسر۔ غلہ۔ نخود۔ گندم۔ سرسوں۔ دسادر کو بہت جاتا ہے۔ اور تبا کو کی پیداوار بکثرت ہوتی ہے۔

مین پوری۔ کھڑاؤں۔ قلمدان۔ صندوقچہ سازی کی تراش جس کو دورہ کہتے ہیں اور ویسی لوہے کے برتن مثل کڑھائی وغیرہ بنتے ہیں۔

میران پور۔ کبل۔ ظروف گلی۔

مراد آباد قلعی دارطروت۔

مہندر گڈھ۔ جوتی۔ پتیل کی حلیں۔ اور حقہ۔

متھرا۔ نواڑ اچھی ہوتی ہے۔ کنٹھی۔ والا پتیل کے کھلونے۔ پیرے۔

میرٹھ۔ کسیر کی پیادار زیادہ ہوتی ہے۔ قینچی۔ سوزنی۔ ٹوپیاں۔ دیسی صابون۔
دیسی کپڑا۔ لکڑی کے قلمدان۔

مدراس۔ الو منیم کے برتن۔ چمڑا۔ سگار۔ چائے۔ تباکو۔ میوہ تبی۔ کاشن بلیں۔ بسنا۔
منصوری۔ چھڑیاں۔ اخروٹ۔

مرزا پور۔ قالین۔ بانس کی مضبوط چھڑیاں۔ لائٹھیاں۔

میسور۔ کافی۔ رشیم۔ ہاتھی دانت کی اشیاء۔ صندل۔ صندل کاتیل۔
منگلور۔ کافی۔

مرشد آباد۔ ہاتھی دانت کے کھلونے۔

ن

نوح۔ چاقو عمدہ بنتے ہیں۔

نجیب آباد۔ میٹھی کے برتن ایسے خوبصورت بنتے ہیں جو دلالت جاتے ہیں اور
عجائب خانوں میں رکھے جاتے ہیں۔

نگینہ۔ آبنوس کے گنگھے۔ گنگھیاں۔ قلمدان۔ صندو تچہ۔ صندو تچیاں وغیرہ اور گڑ
شکر کی تجارت کی منڈی ہے۔

نیپال۔ مشک۔ بید۔ لٹھ

نارنول۔ مہندی۔ آہنی سروتہ۔ پتیل کی حلیں۔ حقہ اور برتن

ناچھہ کپاس اونٹنے کا کارخانہ

ہوشتیار پور۔ لکڑی کا کام بہت عمدہ ہوتا ہے۔ روغنی اور نبت کاری دونوں کام قابلِ تعریف ہیں۔ کرسیاں، قلمدان، چھڑیاں۔ اور انگریزی اسباب وغیرہ بہت عمدہ تیار ہوتا ہے۔ ویسی جوئے بھی خوبصورت بنتے ہیں۔
ہوشنگ آباد۔ پتل کے برتن۔

ہندوستان کے کارخانے

کپڑے کی ملیں۔ احمد آباد۔ کانپور

کاغذ کی ملیں۔ بمبئی۔ بنگال۔ مدراس۔ راجپوتانہ۔ لکھنؤ۔

پنسل کے کارخانے۔ کلکتہ۔ بمبئی۔ گوجرانوالہ۔ اجمیر۔ علیگڑھ۔

ٹینریاں یعنی چڑے کے پکانے اور رنگنے کے کارخانے۔ بمبئی۔ کلکتہ۔ کراچی۔ مدراس

بردوان۔ رانی گنج۔ کنگ۔ بالنگام۔ دہرادے۔ بہار اور فی گودہرا، نیدا۔

نواسری مستارہ۔ جبل پور۔ سکندر آباد۔ بنگلور۔ برہن پور۔ کوئٹہ پور۔ ایور رینگری۔

پلا درم۔ رانی سپٹ۔ تاجور۔ ترسچور۔ انبالہ۔ لاہور۔ بھوپال۔ گوالیار۔ پرتاب گڑھ

رپوا۔ امریا۔ کان پور۔

جنگلات کے ٹھیکے

ایک ایسا شخص جو تین چار سو روپیہ کا سرمایہ لگانے کے قابل ہو جنگلات کے ٹھیکوں کے ذریعہ بخوبی گزراوقات کر سکتا ہے۔

اگر ڈیڑھ دو سو روپیہ سالانہ لگان پر کسی ایسے جنگل کا ٹھیکہ لے لیا جائے جس میں لکڑی کافی ہو اور گھاس بھی تو اس جنگل سے ٹھیکیدار کی آمدنی کے ذرائع

حسب ذیل ہو سکتے ہیں :-

(۱) لکڑی

(۲) کوئلہ (جسے ٹھیکیدار خود تیار کرائے گا)

(۳) لکیر کا گوند

(۴) گھاس اور بیری اور دوسرے پتے۔

مندرجہ بالا ذرائع سے نفع اٹھانے کے لئے ٹھیکیدار کو ۲۵ مزدوروں رکھنے کی ضرورت پڑے گی جن کو فی کس آٹھ آنے یومیہ کے حساب سے اجرت دی جائے گی۔ پیش مزدوروں میں سے دس مزدور لکڑیاں کاٹ کاٹ کر جمع کریں گے۔ ان کو کم از کم اتنی (۸) من لکڑی روزانہ جمع کر لینی چاہئے۔

پانچ مزدوروں کا کام یہ ہوگا کہ وہ چالیس من لکڑی ہفت روزانہ جلا کر اس کا کوئلہ کریں۔ چالیس من لکڑی میں تخمیناً دس من کوئلہ ہو جائے گا۔

پانچ آدمی لکیر کے درختوں میں سے گوند جمع کریں گے۔ انہیں آدمی نے اگر سیر بھر گوند یومیہ جمع کیا تو روزانہ پانچ سیر گوند جمع ہو جائے گا۔

پانچ آدمی پت جھڑ کے موسم میں بیری اور دوسرے پتوں کو جمع کر کے سو سو پتوں کے بنڈل بنائیں گے۔ اگر ایک آدمی نے روزانہ پچیس سو پتوں کے بنڈل بنائے تو پانچ آدمی ایک سو پچیس بنڈل روزانہ تیار کریں گے۔ لیکن پتوں کے جمع کرنے کا کام سال بھر میں صرف بہت جھڑ کے موسم میں ہوگا۔

ٹھیکہ دار کے روزانہ مصارف تخمیناً حسب ذیل ہوں گے :-

لگان جنگل جو ٹھیکہ پر لیا جائیگا۔ بحساب دوسرے سو پت سالانہ تخمیناً ۱۰ روپیہ
۲۵ مزدوروں کی یومیہ اجرت بحساب ۸ روپیہ فی کس
ڈھلائی لکڑی۔ کوئلہ اور پتوں کی متفرق
کل خرچ روزانہ

اب اگر ٹھیکہ دار نے چالیس من لکڑی فی روپیہ پانچ آنے من۔ اور دس من کوئلہ
 فی روپیہ ایک من۔ اور پانچ سیر گوند فی روپیہ دو سیر اور ۲۵ بٹل پتوں کے فی بٹل
 ۸ پائی کے حساب سے فروخت کیا تو اس کو تخمیناً ساڑھے تین روپے روزانہ یعنی سو روپیہ
 ماہوار کی بحیت ہو سکتی ہے۔

پتوں کی بکری کی آمدنی میں درجہ اس کے کہ یہ کام سال بھر تک نہیں بیگا،
 جو کچھ کمی ہوگی اس کی کسر گھاس سے پوری ہو جائے گی۔ جاڑے کے موسم میں اگر مویشیوں
 کی چرائی کے دام ۴ پائی فی مویشی کے حساب سے بھی وصول کئے جائیں تو مویشیوں کی
 چرائی کے روزانہ دو روپیہ وصول ہو جائیں گے۔ اور بحیت کی اوسط سو روپیہ ماہوار
 سے کسی طرح کم نہیں رہے گی۔

اگر جنگل میں سے شہد بھی نکل سکتا ہے تو نفع اور زیادہ ہوگا۔ الغرض جنگلات کے
 ٹھیکہ کا کام ایک ایسا کام ہے جس سے ایک محنتی اور جفاکش آدمی بہ اطمینان گزار دیتا
 کر سکتا ہے۔

ممکن ہے کہ یہ اعداد و شمار حرفِ بھرت صحیح ثابت نہ ہوں۔ لیکن اس میں ذرا
 بھی شبہ نہیں کہ مجوزہ منافع کے قریب قریب منافع ہو سکتا ہے۔ جو لوگ اس
 کام کو اختیار کرنا چاہتے ہوں ان کو پہلے ایسے لوگوں سے مل کر جنگل کے ٹھیکے
 لیتے ہوں۔ اور جنگل کے معاملات سے واقف ہوں۔ مفصل معلومات حاصل
 کر لینی چاہئے۔



مختلف کاموں کے ٹھیکے

ٹھیکہ داری کے نام سے ہر تعلیم یافتہ آدمی واقف ہے لیکن ان کاموں یا اشتغال کا علم بہت کم لوگوں کو ہوگا۔ جو ٹھیکہ داری کے ذیل میں آتے ہیں ٹھیکہ دار کا اصلی مفہوم ہے۔ ”کسی کام کی ذمہ داری خریدنا“ یعنی اگر کوئی شخص تمہیں بلا کر کہے کہ ”یہ عمارت تیار کرو اور اس کے ٹھیکہ دار بن جاؤ“ تو اس کا مطلب یہ ہوگا کہ وہ شخص کسی مقررہ رقم میں ایک عمارت بنوانا چاہتا ہے۔ اور تمہارے حق الخدمت کے معاوضہ میں کوئی رقم تمہیں دیدیگا۔ اس سے یہ نتیجہ نکلا کہ حق الخدمت کی رقم تمہیں بطور تنخواہ کے نہیں ملے گی۔ بلکہ جو تخمینہ اخراجات کہے لئے بنایا جائے گا اس میں تمہاری تنخواہ بھی شامل ہوگی۔ پس جب کوئی شخص کسی کام کا ٹھیکہ لینے والا ہو اسے تین باتوں کا خیال رکھنا چاہئے۔

اول تو یہ کہ اس کام میں فی الحقیقت کس قدر روپیہ صرف ہوگا؟

دوسرے کتنے عرصہ میں طیار ہو سکے گا؟

تیسرے جو شخص کام کرنا چاہتا ہے اس کے پاس روپیہ موجود ہے یا نہیں؟

ان تینوں باتوں کا حساب لگانے کے لئے انسان میں معمولی سے زیادہ عقل و

تجربہ کی ضرورت ہے۔ مکان یا کام کی لاگت کا تخمینہ قائم کرنے کے لئے ٹھیکہ دار کا معمار۔ مزدور۔ کارکن اور نقشہ نویسی کے کام سے ماہر ہونا چاہئے۔ اور جب اس کی ذات میں یہ صفات موجود ہوں گی۔ تو وہ بڑی آسانی سے یہ بھی معلوم کر سکے گا کہ اس مکان یا کام میں کتنا عرصہ لگے گا۔ ٹھیکہ دینے والے کی حالت کا علم آسانی سے نہیں ہو سکتا۔ لیکن خدا نے ہر انسان کو قیافہ شناسی کا مادہ دیا ہے جو شخص تم

سے بہ بنجیدگی گفتگو کر رہا ہو۔ درود کا مجوزہ کے متعلق تمہیں تحریری اجازت دیکے اس کے پاس سرمایہ ضرور ہوگا۔ لیکن بغیر عملی تجربہ کے ٹھیکیدار بن جانا سراسر مضرب اور حسبِ تم ٹھیکہ داری کے فرائض پر اچھی طرح غور کرو گے تو تمہیں معلوم ہو جائیگا کہ یہ کام کوئی آسان مشغلہ نہیں ہے۔ عمارتوں کی طیارہی میں نہ صرف نقشہ بنانا اور لاگت کا تخمینہ قائم کر لینا کافی ہے۔ بلکہ تمام اُن اشیاء یا اجزاء کے نرخوں اور اقسام سے واقف ہونا چاہئے جو تعمیرات میں وقتاً فوقتاً خرچ ہوتے ہیں۔ پھر اُن مقدمات یا سوداگروں کے بار بھی کچھ رسوخ ہونا چاہئے جن سے تم یہ اشیاء خریدو گے۔ علاوہ بریں تمہیں کچھ عملی تجربہ (انجینیری اور معماری) کے کام کا بھی ہونا چاہئے۔ تاکہ تم خود اپنی عقل سے معلوم کر سکو کہ کام اصلی رفتار سے ہوتا ہے یا نہیں؟ اور چٹائی میں معمار اور مزدور سرگرمی سے کام کر رہے ہیں یا نہیں؟ ممکن ہے کہ تم ایک مکان کی محراب یا ڈاٹا بنوا رہے ہو اور معماروں کی بے پروائی یا شرارت نے یہ محراب یا ڈاٹا گر پڑے تو اس حالت میں تمہیں دو گنا خرچ برداشت کرنا پڑیگا اور وقت مقررہ سے زیادہ دیر لگ جائیگی۔

ٹھیکہ کے بہت سے اقسام ہیں۔ اور ان میں مختلف اقسام کے تجربہ دار کار ہیں مثلاً ایک تالاب کی طیارہی میں ٹھیکہ دار کا کھدائی اور سروے کے کام سے واقف ہونا ضروری ہے۔ کسی دعوت کے ٹھیکہ لینے کے واسطے ٹھیکہ دار کو بذاتِ خاص باورچی یا خانہ سال کے کام سے واقف ہونا چاہئے۔ کسی فوج میں وردی اور مہوسات کی طیارہی کے لئے ٹھیکہ دار کا درزی ہونا ضروری ہے۔ کسی ریلوے پل کی طیارہی میں ٹھیکہ دار پورا انجنیر ہونا چاہئے۔ چھپائی کا ٹھیکہ لینے کے واسطے انسان کو چھپائی کے اخراجات و اقسام کاغذ میں خوب ماہر ہونا چاہئے۔ کسی مصطلب کا ٹھیکہ لینے کے لئے گھوڑوں کے اخراجات اور امراض سے واقف ہونا چاہئے۔

لیکن جو ٹھیکہ داری عام طور پر ہندوستان میں رائج ہے وہ تعمیرات کی ٹھیکہ داری ہے۔ اور وہ زیادہ تر گورنمنٹ کے محکمہ جات۔ فوج۔ دبارک ماسٹری محکمہ جات نہر محکمہ کمرہ پٹ۔ تعمیرات کلکٹری۔ دیوانی تحصیل محکمہ جات پراونشل یا میونسپلٹیوں اور محکمہ جات ریل سے تعلق رکھتی ہے۔ زیادہ تر لوگ انہی محکمہ جات میں کام کر رہے ہیں

مکانوں کی تعمیر کا ٹھیکہ

بعض لوگ ایسی مناسبت رکھتے ہیں کہ اگر تھوڑی سی توجہ کریں تو فن تعمیر سے پوری واقفیت حاصل کر سکتے ہیں۔ واقفیت حاصل کرنے کا عمدہ ذریعہ یہ ہے کہ تم کسی بڑے ٹھیکہ دار کے ہاں ملازمت کرو۔ ہر کام کو غور سے دیکھو۔ اشیاء کی خرید و فروخت۔ مزدوروں اور مہماروں سے کام لینے کے طریقے اور تعمیر کے انداز سے کامل واقفیت پیدا کرو۔ دیواروں دروازوں۔ کمروں اور مکانوں کی تعمیر میں جو لاگت ہو سکتی ہے۔ اس کے صحیح تخمینہ کی مشق بہم پہنچاؤ۔

ان مارچ کے بعد تمہارے لئے کام کی کمی نہیں ہے۔ اگر تم ملازمت کرنی چاہو تو تعمیرات کے ٹھیکے دار تمہیں ہاتھوں پاؤں لیں گے۔ لیکن تم آزادی کے ساتھ زندگی گزارنے کے خواہشمند ہو تو ٹھیکہ داری اختیار کرو۔ ہندوستان میں بہت کم رواج ہے کہ لوگ اپنے مکانات ٹھیکہ پر بنوائیں۔ اس کا نتیجہ یہ ہوتا ہے کہ وہ اپنی واقفیت کی بنا پر روپے کی جگہ دو روپے صرف کرتے ہیں۔ اور پھر بھی اچھا کام انہیں نصیب نہیں ہوتا۔ پس رواج دنیا چاہئے کہ ہر وہ شخص جو مکان بنوانا چاہتا ہے یا کچھ تعمیر کرانا چاہتا ہے وہ ایک مشیر تعمیر یا ایک ٹھیکہ دار کی خدمات حاصل کرے ایک ٹھیکہ دار جو ہر چیز کے نرخ سے واقف ہے۔ اچھی بری اشیاء کی

شناخت رکھتا ہے۔ اور مزدوروں سے کام لینا جانتا ہے۔ اس کام کو سو روپے میں بنوا سکتا ہے جس میں ایک انٹری ڈیڑھ سو روپہ گنوا دیتا ہے۔ اور اس بنا پر ٹھیکہ دار کو جو کچھ دیا جائے گا وہ گرہ سے نہیں دینا پڑے گا۔ بلکہ کفایت شعاری ہی اس کی گنجائش پیدا کر دے گی۔ ممکن ہے کہ فالتو اور بیکار لوگ اس تجویز پر عمل نہ کریں لیکن وہ لوگ جو مصروف ہیں اور جن کا وقت قیمتی ہے فوراً آمادہ ہو جائیں گے۔ اور ٹھیکہ دار کی خدمات خوشی سے حاصل کریں گے۔

تم کو بحیثیت ٹھیکہ دار لازم ہے کہ کام نہایت توجہ و محنت مستعدی اور پابندی کے ساتھ انجام دو۔ اگر تم نے بددیانتی کی تو ایک دفعہ کام بنا کر دوبارہ کوئی شخص تمہاری طرف التفات نہیں کریگا۔ اپنا آمد و خرچ آئینہ رکھو۔ دوسرے کا کام اپنے کام کی طرح انجام دو۔ اگر تم نے اس ہدایت پر عمل کیا تو کبھی بیکار نہیں رہ سکتے بلکہ ممکن ہے کہ تم کو ایک ہی وقت میں کئی مکانوں کی تعمیر کا ٹھیکہ مل جائے اور تم کام پڑھ جانے پر سینکڑوں روپے ماہانہ کا منافع حاصل کر سکو۔

معاملات طے کرنے کے لئے تجربہ کاری کی ضرورت ہے۔ اگر تم تخمینہ ٹھیک کر سکتے ہو تو اسے مالک سے منظور کر لو۔ اس مقررہ لاگت میں سے جو رقم بچ جائے اسے اپنا حق الحزمت سمجھو۔ یا اپنی تنخواہ مقرر کر لو۔ یا مصارف پر فی صدی ایک رقم اپنے لئے معین کر لو مثلاً دس فی صدی یا پانچ فی صدی تمہارا معاوضہ ہوگا۔

ایک دفعہ کام کرنے کے بعد تمہیں ہر قسم کا تجربہ حاصل ہو جائیگا۔ اور تم آسانی کے ساتھ اپنے لئے مناسب معاوضہ کا اندازہ کر سکو گے۔ جب تم اس کام کو مستقل طور پر اپنا پیشہ قرار دے لو اور تمہیں کام بھی برابر ملے گا تو تمہارا فرض ہے کہ روپیہ پس انداز کر کے ضرورت کی اشیاء اپنے پاس فراہم رکھو۔ مثلاً جب موقع کی کوئی چیز تعمیرات کے متعلق تمہیں دستیاب ہو اسے خرید کر رکھ لو۔ مثلاً کڑیاں چکھٹ

کیواڑ۔ الماریاں۔ آئینے۔ قبضے۔ زنجیریں وغیرہ۔ اس سے ہمیں کافی فائدہ پہنچے گا۔ کیونکہ ضرورت کے وقت تم کو ان اشیاء کے پورے دام مل جائیں گے۔

لیکن اس بات کو یاد رکھو کہ تمہاری کامیابی ایمانداری اور دلسوزی پر موقوف ہے۔ جب تک تمہارے متعلق یہ دو باتیں مشہور نہ ہوں گی اور تم پبلک کی نگاہ میں قابل اعتماد ثابت نہ ہو گے اس وقت تک تمہیں کوئی شخص کام نہ دیگا۔

پرانی اشیائے تعمیر کی تجارت

بہت سے ایسے کام ہیں جن کو لوگ بے پروائی اور تحقیر کی نظر سے دیکھتے ہیں۔ یا ان کے فوائد کی طرف ان کا ذہن منتقل نہیں ہوتا۔ ورنہ وہ حقیقتاً بہت مفید اور زرخیز ہیں۔ انہی کاموں میں سے ایک پرانی اشیائے تعمیر کی تجارت ہے۔ کوئی شہر ایسا نہیں جس میں یہ تجارت نہ ہو سکتی ہو۔ اس کے لئے کسی وقت اور موسم کی قید نہیں۔ جب کوئی مکان مہدم ہوتا ہے۔ اور مالک اسے دوبارہ بنانا نہیں چاہتا تو عام طور پر اس کا اثاثہ فروخت کرنا چاہتا ہے۔ اثاثہ میں بچتہ اینٹ اور لکڑی دو چیزیں قابل فروخت ہوتی ہیں۔ لکڑی تو ضرور کسی قدر خراب ہو جاتی ہے۔ لیکن اینٹ بدستور حالت میں رہتی ہے۔ لیکن اس کے باوجود یہ چیزیں کوڑیوں کے مول مل جاتی ہیں۔ مثلاً نئی اینٹ کی قیمت پندرہ روپے ہزار ہے تو استعمال شدہ اینٹ جو بالکل نئی اینٹ کی مانند ہوگی زیادہ سے زیادہ نو دس روپے ہزار مل جائیگی اسی طرح نئی لکڑی اگر دس روپے کی لاگت میں مل سکتی ہے تو استعمالی لکڑی چار پانچ روپے میں آجائے گی۔ بعض اوقات اس سے بھی کم اوسط ملتی ہے اور مال بڑے موقع سے مل جاتا ہے۔ تم کو چاہئے کہ اس طرح کے سودے ہاتھ سے نہ جانے

دو۔ ایک وسیع مکان جس میں کافی صحن اور سائبان ہو تمہارے پاس ہونا چاہئے تاکہ لکڑی سائبان میں رکھ سکو اور اینٹ پیچر کے لئے صحن میں ضرورت کے بقدر گنجائش بھل سکے۔

تم خرید شدہ سامان کو اس مکان میں جمع کرتے جاؤ۔ اگر لکڑی میں کوئی خرابی واقع ہوگئی ہے تو بڑھتی بلکہ اس کی مناسب مرمت کرو۔ لوگوں کو تمہارے کاروبار کا پورا علم ہونا چاہئے۔ پس جب کسی شخص کو ضرورت ہوگی وہ تم سے اپنی مطلوبہ بشیاء خریدے گا۔ تم نے جو کڑیاں تین روپے فی کڑی کے حساب سے خرید کی ہیں وہ پانچ روپے فی کڑی کے حساب سے فروخت ہو جائیں گی۔ اور جو چو کھٹ کیواڑ تم آٹھ روپے میں لائے ہو وہ بارہ تیرہ روپے کو بیچ لو گے۔ اسی طرح اینٹ میں تم کو منافع ہوگا۔ اگر تم محنت و مستعدی کے ساتھ کام کرو گے اور شہر کی تعمیر کی خبریں حاصل کرتے رہو گے تو تمہیں مال کی نکاسی میں کوئی وقت واقع نہ ہوگی۔ جہاں کہیں کوئی مکان بننا ہو تم وہاں پہنچ جاؤ۔ اور دیکھو کہ تمہارے اسٹاک میں جو چیزیں ہیں وہ کچھ کارآمد ہو سکتی ہیں۔ اگر ہو سکتی ہوں تو ان کی فہرست سے مکان بنوانے والے کو اطلاع دو۔

اگر تم اپنے کام کو وسعت دو تو فروختی مہنہ مکانات مول لے کر کھدوانے کا انتظام بھی کر سکتے ہو۔ ایسے مکانات خریدنے والے کو ہر چیز کی قیمت حیثیت اور حالت کا صحیح اندازہ ہونا چاہئے۔ ورنہ نقصان کا احتمال ہے۔ ایسے مکانات کی قیمت صحت تخمینہ پر ہوتی ہے لکڑی مکان میں لگی ہوئی صورت میں کچھ اور نظر آتی ہے اور نکالنے کے بعد کچھ اور ہوتی ہے کبھی ایسا بھی ہوتا ہے کہ لکڑی کا چھپا ہوا رخ ناکارہ ہوتا ہے پس ان سب باتوں کا خیال رکھنا چاہئے اور تخمینہ ایسا صحیح ہونا چاہئے کہ کسی حالت میں نقصان کا اندیشہ نہ ہو۔

پرانے فرنیچر کی تجارت

جس طرح لوگ پتیل تانبے کے پرانے برتنوں اور گودڑ کے لئے در بدر گشت کرتے ہیں۔ اسی طرح تم خوشحال لوگوں کے ہاں جا کر پرانے فرنیچر کی خریداری کرو۔ تمہیں ایسا کوئی گھر نہیں ملے گا جہاں کوئی بینگ۔ کوئی اسٹول۔ کوئی کرسی کوئی تپائی یا کوئی اور چیز ڈونی ٹھہوٹی موجود نہ ہو اور وہ مالک کے لئے ایک عذاب نہ بن گئی ہو۔ اس شکستہ سامان کو علیحدہ کرنے کے لئے تم ہر شخص کو آمادہ پاؤ گے پس تم ان اشیاء کو مناسب دھنوں پر خرید کر اپنے گھر لے آؤ۔ ایک بڑھی کو اجرت پر مقرر کر کے ان چیزوں کی ایسی مرست کرو کہ وہ پھر کارآمد و مضبوط ہو جائیں اور پھر ان پر رنگ روغن کر کے بازار میں کسی دوکان پر رکھ دو۔ یا منظر عام پر کوئی جگہ مقرر کر کے دکھنٹہ کے لئے انہیں نمایاں کرو۔ اگر تم زیادہ منافع کا لالچ نہ کرو گے تو یہ اشیاء ہاتھوں ہاتھ فروخت ہو جائیں گی۔

ممكن ہے کہ اس کام میں ابتداً تمہیں کچھ زیادہ فائدہ نہ ہو۔ لیکن اس حالت پر جب ایک ششماہی یا ایک سال کی مدت گزرے گی تو تمہارے فائدہ کے صدمہ پہلو نکل آئیں گے۔ تمہارے پاس اتنا سامان ہم پہنچ جائے گا کہ تم مزید روپیہ لگائے بغیر ایک چیز کو دوسری چیز سے درست کر لو گے۔ تمہیں ارزاں چیزیں بھی دستیاب ہوں گی۔ اور تمہارے تعلقات اتنے وسیع ہو جائیں گے کہ مال کی نکاسی میں کوئی دقت نہیں رہے گی۔ تم جب لوگوں کے پاس پُرانا سامان خرید کرنے جاؤ تو ان سے ان کی ضرورت کی چیزیں بھی دریافت کر لو۔ اور جب وہ چیزیں کسی دوسری جگہ سے حاصل ہوں تو انہیں پہنچا کر خاطر خواہ دام لو۔

یہ کام نیا ہے اور ہوشمندی و مستعدی کے ساتھ انجام دیا جائے تو ایک بیکار آدمی بہت کچھ فائدہ اٹھا سکتا ہے۔

پرانی بوتلوں کی تجارت

یہ بات یاد رکھنے کے قابل ہے کہ ایک کام اختیار کرو۔ اور اسے نہایت استقلال کے ساتھ بنا ہو۔ اس سے ایک بڑا فائدہ یہ ہوگا کہ تم اس کام کے متعلق کافی شہرت حاصل کر لو گے۔ اور یہ شہرت خرید و فروخت میں بہت سہولت پیدا کرے گی۔ مثلاً تم نے چاولوں کا کام شروع کیا۔ جس کی صورت یہ ہے کہ تم دھان کی فصل میں چاول خرید کرتے ہو اور ان کو احتیاط کے ساتھ رکھ چھوڑتے ہو۔ جب وہ چاول پانچ چھ سال کے پڑانے ہو جاتے ہیں اس وقت فروخت کرتے ہو اور چاولوں کو با احتیاط رکھنے کا کافی معاوضہ حاصل کرتے ہو۔ جو چاول تم نے ایک روپیہ کے پانچ سیر خرید کئے تھے وہ تین چار سال کے بعد روپیہ کے دو سیر فروخت ہوتے ہیں۔ جس کے یہ معنی ہیں کہ ایک روپیہ کا مال دو روپیہ کو فروخت ہوتا ہے جب تم اس کاروبار کو مستقل طور پر انجام دو گے تو خریدار ہر طرف سے کھنچ کر تمہارے دروازے پر آ جائیگا۔ کیونکہ دو تین سال کے بعد عام طور پر شہور ہو جائے گا کہ پڑانے والے چاول فلاں جگہ ملتے ہیں۔ اسی طرح تم جس کام کو استقلال سے انجام دو گے اس کی شہرت تمہیں محقول فائدہ پہنچائے گی۔ ان لوگوں کے لئے جو بڑے شہروں میں رہتے ہیں اور کسی اور کام کے ساتھ اپنی آمدنی بڑھانا چاہتے ہیں۔ بوتلوں کا کام زرخیز ہے۔ اس کے لئے مستقل وقت اور بڑے سرمایہ کی حاجت نہیں۔ البتہ ایک کوٹھری درکار ہے۔ تاکہ بوتلیں اور شیشیاں حفاظت سے رہیں۔ جو بوتل سے اسب قیمت پر خرید لو اس کی

پروانہ کرو کہ وہ کس گنجائش اور کسی وضع کی ہے۔ چند روز میں ہمارے پاس نہارول بوتلیں اور صد ہا قسم کی شیشیاں جمع ہو جائیں گی۔ اب ایک وضع کی بوتلیں علیحدہ کر لو اگر ہمارے اسٹاک میں ایک ہی وضع کی کئی کئی بوتلیں جمع ہو جائیں گی۔ تو ان کا معاوضہ معقول ملے گا۔ خوب یاد رکھو کہ رنگین بوتلیں زیادہ منیتی ہوتی ہیں۔ علاج شمسی میں سبز نیلی۔ سرخ۔ سفید اور پیلی بوتلیں کام آتی ہیں۔ اور گاہک کے ہاتھ پوری قیمت پر فروخت ہو سکتی ہیں۔ نیلی۔ اور پیلی شیشیاں آنکھ کی دوا رکھنے میں کام دیتی ہیں۔ بوتلوں کا ذخیرہ دوا فروشوں کے لئے زیادہ کارآمد ہے۔ اگر ہمارے ہاں اسٹاک چھا ہے تو عطاروں۔ دوا فروشوں۔ روغن فروشوں کی دوکانوں پر اس کی کافی نکاسی ممکن ہے۔ اگر سلیقہ سے کام لیا جائے تو اس کار بار میں معقول منافع ہو سکتا ہے۔ جو بوتل عموماً ایک آنہ کو ملتی ہے۔ وہ دوائے اور بعض اوقات چار آنے کو فروخت ہو سکتی ہے۔ بوتلوں کے ساتھ ان کے گاہک بھی علیحدہ رکھے جائیں۔ اور ضائع نہ کئے جائیں بعض بوتلوں کے گاہک عام طور پر نہیں ملتے اور دوکاندار کے ہاں موجود ہوں تو پوری قیمت پر فروخت ہوتے ہیں۔

پُرانی کتابوں کی تجارت

لکھے پڑھے بیکار اشخاص کے لئے پُرانی کتابوں کی تجارت نہایت مفید اور زرخیز مشغلہ ہے۔ ایسی تجارتوں کو طرے شہروں میں مالی فروغ ہو سکتا ہے۔ سرمایہ بھی زیادہ مقدار میں درکار نہیں ہوتا۔ اگر اس مقصد کو پیش نظر رکھ کر دوا دہی کام شروع کریں اور ایک مقامی دوکان پر بیٹھے اور دوسرا دورہ میں رہے تو کافی منفعت ہو سکتی ہے۔ دورہ کرنے والوں کو دہی لکھنؤ۔ کلکتہ اور پٹنہ کے بازاروں

میں گشت کرنا چاہئے۔ اور اسی دورہ کے سلسلہ میں ملک کے شوقین کتاب دوست اشخاص کے پتے بھی حاصل کر لینے چاہئیں۔ ساتھ ہی ان یورپین کمپنیوں کا حال بھی معلوم کر لینا چاہئے۔ جو پرانی کتابوں کی خریداری کے لئے ہندوستان میں اپنے انجینٹ وقتاً فوقتاً بھیجتی رہتی ہیں۔ اگر کام سلسلہ کے ساتھ کیا جائے تو ہزاروں روپیہ کا فائدہ ہو سکتا ہے۔ ہندوستان کے مختلف گوشوں میں اب بھی ایسی قیمتی کتابیں موجود ہیں جو کوڑیوں کے مول مل سکتی ہیں۔ اور جو اسہرات کے مول فروخت ہو سکتی ہیں۔

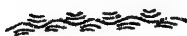
قدیم مصنوعات کی تجارت

بڑے شہروں اور خاصکر دہلی اور لکھنؤ میں قدیم مصنوعات کی تجارت، بڑی کامیابی کے ساتھ کی جا سکتی ہے۔ کیونکہ ایک تلاش کرنے والے کو یہاں قدیم اور اشیاء کوڑیوں کے مول مل سکتی ہیں اور پھر ان کو مناسب وقت پر سیلکڑوں بلکہ ہزاروں روپے کو فروخت کیا جا سکتا ہے۔ پرانی اور قلمی کتابیں، مٹی اور دھات کے قدیم برتن، اوزار، پڑانے کپتے اور دوسری اشیاء جو قدیم معاشرت اور آرائش کے متعلق ہوں اگر تلاش اور دیانت کے ساتھ باقاعدہ جمع کی جائیں اور انہیں بذریعہ اشتہار یا دیگر وسائل سے فروخت کیا جائے تو نہایت اچھے داموں کو فروخت ہو سکتی ہیں۔ جن لوگوں کو اس کا موقع نہ ملے وہ کم از کم ٹکٹوں کا روزگار کریں اپنے تمام عزیزوں اور دوستوں سے کہہ رکھیں کہ جس شخص کو کوئی نیا ٹکٹ ملے وہ ان کو دیدے اس طرح چند روز میں ٹکٹوں کا ایک محقول ذخیرہ جمع ہو جائے گا۔ جسے وقتاً فوقتاً مناسب قیمت پر فروخت کیا جا سکتا ہے۔ اسی طرح پڑانے کے جمع کرنے والے

فائدہ اٹھا سکتے ہیں۔ لیکن جو لوگ ان کاموں کو شروع کریں انہیں چاہئے کہ اپنی ضروریات کا دار و مدار اسی کام پر نہ رکھیں۔ بلکہ اس کے ساتھ ہی کوئی معمولی سی ملازمت بھی اختیار کر لیں۔ تاکہ صبر و سکون کے ساتھ قسمت آزمائی کر سکیں۔

سامان آرائش کراہیہ پر

اپنے سرمایہ کے لحاظ سے سامان آرائش کراہیہ پر دینے کا انتظام کر دے۔ اس کام میں اس قدر کم وقت صرف ہوگا کہ ملازمت پیشہ اشخاص بھی جن کے پاس کچھ روپیہ پس انداز ہو اُسے آسانی کے ساتھ انجام دے سکتے ہیں۔ اگر تھارے پاس دو تین ہزار کی رقم ہو تو غالباً ضرورت کی تمام اشیاء بہم پہنچا سکتے ہو۔ اگر سو پچاس روپیہ کی رقم ہو تو صرف ایک چیز کا خاطر خواہ انتظام ہو سکتا ہے۔ کرسیاں، میز، دریاں، چاندنیاں، چادریں، قالین، چار کی پیالیاں، چینی کی فطشتریاں، گلاس، دیگے، دلیں، لمپ، لائٹنیں اور اسی طرح کی وہ تمام اشیاء جو غیر معمولی موقوف اور تقریبوں پر درکار ہوتی ہیں۔ تم کو فراہم کرنی چاہئیں۔ کام کی ابتداء اس طرح کی جائے کہ جب کوئی مستقل سامان نظر پڑے اُسے سستے داموں خرید لیا جائے۔ اور درست کر کے کراہیہ کی اشیاء میں شامل کر دیا جائے۔ اس ترکیب سے بہت کم سرمایہ میں یہ کام چل سکتا ہے۔ بعض لوگ جن کے پاس سرمایہ کم ہوتا ہے۔ صرف ایک ہی چیز مثلاً فرش یا ظروف یا روشنی کا سامان رکھتے ہیں۔ اور اس کے کراہیہ سے خاطر خواہ فائدہ اٹھاتے ہیں۔



کتابیں کرایہ پر

اگر کسی کے پاس ناولں، افسانوں اور دیگر دلچسپ کتابوں کا ذخیرہ موجود ہو یا وہ متعدد اجاب سے عاریتہ حاصل کر سکتا ہے اور اتنا سرمایہ رکھتا ہو کہ ملک کے مشہور کارآمد رسائل کو منگاسکے تو اس کے لئے اچھا موقع ہے کہ ان کتابوں اور رسالوں کو کرایہ پر دیا کرے۔ اگر ذخیرہ اچھا ہو جس کا ہم پہچاننا تھوڑا سرمایہ اور کوشش سے دشوار نہیں تو پچاس سے سو تک ایسے اشخاص ضرور مل سکتے ہیں جو مستقل مطالعہ کرنے والے ہوں۔ ان لوگوں سے ایک روپیہ ماہوار چنڈہ اور پانچ روپیہ بطور ضمانت لئے جائیں۔ ایک آدمی ملازم رکھ لیا جائے جو کتابیں چنڈہ و سہند دل کو پہنچا دیا کرے۔ اگر صرف اردو ناولوں کو جواب تک شائع ہوئے ہیں جن کی تعداد ہزاروں تک پہنچتی ہے جمع کر لیا جائے تو یہ کام باسانی چل سکتا ہے اور اس سے نہ صرف کام کرنے والا مالی فائدہ اٹھا سکتا ہے بلکہ پبلک کو بھی علمی اور تفریحی فائدہ پہنچ سکتا ہے۔

پرانے زیورات

اگر کوئی شخص پرانے زیورات خریدنے کے لئے ایک کانٹہ اور بٹ لیکر محل میں پھیری کرے اور ڈٹے بھوٹے بیکار زیورات طوائف و تفریق کی خرید و فروخت اختیار کرے تو کافی منفعت ہو سکتی ہے۔ البتہ دو باتوں کا خیال رکھنا ضروری ہے ایک یہ کہ چوری کا مال نہ ہو۔ دوسرے یہ کہ مال کے پرکھنے میں غلطی نہ ہو۔ ورنہ

نفع کی جگہ نقصان ہوگا۔ اگر کام میں ترقی کر کے چھوٹے چھوٹے زیورات بھی ساتھ رکھے جائیں تو مزید فائدہ کی امید ہے بہر حال کام زرخیز اور قابل عمل ہے۔ زیورات کے ساتھ پڑا ناگوٹا اور سلمہ ستارہ وغیرہ بھی خرید کر وہ پہلے کسی کام کرنے والے سے مل کر کام کے متعلق واقفیت اور معلومات حاصل کر لینی چاہئے۔ اگر تمہیں ایسے زیورات مل جائیں جو ٹوٹے پھوٹے نہ ہوں اور دھوا کر نئے ہو جائیں تو انہیں دھوا کر فروخت کر کافی فائدہ حاصل ہوگا۔ جب تم دن بھر بھیری کر دو گے۔ تو سینکڑوں گھروں سے تمہاری واقفیت ہو جائے گی تم لوگوں سے دریافت کرتے رہو کہ کسے کس زیور کی ضرورت ہے اور کب تک ضرورت ہوگی۔ اس بات کو یادداشت میں لکھ لو۔ اس سے تمہیں مال کی بکاسی میں بڑی مدد ملے گی۔

زیورات دھونیکا صابون

زیوروں کے دھونے کا صابون عموماً بازاروں میں نہیں ملتا اگر تیار کر لیا جائے تو بڑی قدر اور مقبولیت کی نگاہ سے دیکھا جاسکتا ہے اور اچھی قیمت پر بکثرت فروخت ہو سکتا ہے۔ ترکیب حسب ذیل ہے۔

۲۳۔ درجہ کا سوڈا ۴۰ حصہ۔ ناریل کا تیل ۲۵ حصہ۔ ٹریپول ۵ حصہ۔ سفید

سیسہ ۲ حصہ۔ کریم آف ٹائٹا ۲ حصہ۔ پشکری ۲ حصہ۔ ان سب چیزوں کو ملا کر جوش دے اور صابون کا قوام تیار ہو جائے گا۔ اس کے بعد سانچوں میں بھر کر مکھیاں بناؤ اور تکلف کے ساتھ کاندی کپوں میں فروخت کر دو۔

تجارت بذریعہ اشتہار

جب سے ہندوستان میں اخبارات کی اشاعت بڑھی ہے اور مطابع کثرت سے قائم ہوئے ہیں۔ تجارت کی ایک صورت بذریعہ اشتہار بھی پیدا ہو گئی ہے۔ ابتدا میں لوگوں نے اس تجارت سے بہت فائدہ حاصل کیا۔ کانپور، کلکتہ، بمبئی اور لاہور میں ہزاروں غریب اور ادنیٰ درجہ کے لوگ اشتہاری تجارت کی بدولت کچھ تپ بن گئے۔ اشتہاری تجارت میں ایمانداری اور دیانت کی سخت ضرورت ہے اس کے بغیر کامیابی دشوار ہے۔ دیانت تاجر اور گاہک دونوں کی جانب سے ضروری ہے یعنی تاجر کا فرض ہے کہ مال اپنے اشتہار کے مطابق گاہک کو پہنچائے اور گاہک کا فرض ہے کہ فرمائش کرنے کے بعد وہی پی کو واپس نہ کرے چونکہ دنیا میں نیک بہ دونوں طرح کے لوگ ہیں۔ اشتہاری تجارت کے ذریعہ سے ادگاہکوں کی ناقصیت اور لاعلمی سے بعض لوگوں نے ایسے ناجائز فائدے اٹھائے کہ آج کل اشتہاری تجارت بہت بدنام ہو گئی ہے اور لوگ کسی تاجر کو فرمائش بھیجتے ہوئے ڈرتے ہیں یہ دیانتی کی دو خاص صورتیں ہیں ایک یہ کہ مال کا اشتہار غلط شائع کیا جائے۔ مبالغہ سے کام لیا جائے۔ اور ایسے الفاظ لکھے جائیں جن سے لوگ دھوکے اور خالہ میں مبتلا ہو جائیں۔ دوسری صورت یہ ہے کہ فرمائش کی تعمیل میں مال اشتہار کے مطابق نہ روانہ کیا جائے۔ ایسی اشتہاری تجارت چوری اور نقب زنی کا مفہوم رکھتی ہے۔ اور ان لوگوں کو جو اللہ اور اس کے رسول سے ڈرتے ہیں اور قیامت پر ایمان رکھتے ہیں۔ اس ذریعہ معاش سے بالکل اجتناب کرنا چاہئے۔ مذہبی گناہ کے علاوہ یہ بات قانونی جرم بھی ہے اور اگر کوئی گاہک ثبوت بہم پہنچا کر دغا دہی کی علت میں

تاجر پر مقدمہ چلا سکتا ہے۔

اشتہاری تجارت ہر شے اور ہر قسم کے مال کی نہیں ہو سکتی۔ زیادہ کامیابی اُن اشیاء میں ہوتی ہے جن کا محصول کم ہو اور جن میں گہڑنے اور ٹوٹ پھوٹ کا خدشہ نہ ہو اور جن کی واپسی سے تاجر کو محصول کے علاوہ اور کچھ نقصان نہ پہنچے۔ جو چیزیں ہر جگہ مل سکتی ہیں ان کا اشتہار دنیا مفید نہیں۔ البتہ اگر ان میں کوئی ایسی خاص بات ہو جس سے وہ ممتاز ہو جائیں تو ان کا اشتہار بھی دیا جاسکتا ہے۔ مثلاً آٹا اور چاول ایسی چیزیں جو ہر جگہ مل سکتی ہیں لیکن اگر تم عالم نرخ سے اتنا ارزاں بیچ سکو کہ محصول اور صرفہ نکالنے کے بعد بھی گاہک کو کفایت رہے یا تمہارے آٹے اور چاولوں میں کوئی ایسی صفت ہو جو ہر جگہ پائی نہ جاتی ہو اور خریدار اس صفت کو سن کر خریداری کے لئے بیتاب ہو تو آٹے اور چاولوں کا اشتہار بھی مفید ثابت ہو سکتا ہے یہ تو اس اشتہار کی صورت ہے جسے دیگر مقامات میں شائع کیا جائے۔ لیکن جو تاجر بڑے شہروں میں رہتے ہیں اُن کو اپنے مال تجارت کی نکاسی کے لئے مقامی اشتہار کی بھی ضرورت پیش آتی ہے۔

مقامی اشتہارات کی ضرورت اس وقت ہوتی ہے۔ جب تاجر کو کوئی نئی دوکان کھولے اور گاہکوں سے کسی خاص رعایت یا فائدہ رسانی کا وعدہ کر سکتا ہو یا کسی خاص مال یا ایجاد کے مشہر کرنے کی ضرورت ہو یا مال کو کسی وجہ سے انڈیا فروخت کرنا ہو۔ یا کسی جگہ سے کوئی خاص مال منگایا ہو۔ یا موسمی تغیر کی بنا پر موسمی اشیاء کے متعلق باشندوں کو اطلاع دینی ہو۔ ان صورتوں کے سوا اور صورتیں بھی مقامی اشتہارات کا باعث ہو سکتی ہیں۔

مقامی اشتہارات تین قسم کے ہوتے ہیں۔ پوسٹر یعنی بہت بڑے بڑے جلی حروف میں لکھے ہوئے اشتہارات۔ پوسٹر کی یہ خوبی ہے کہ اس کی سرخی متوجہ کن

ہو۔ عبارت ایسی جامع ہو کہ ایک دو سطر میں تمام مطلب آجائے۔ عبارت اس قدر مختصر اور دل نشین ہو کہ موٹر اور گاڑی پر جانے والے بھی ایک نظر میں پڑ جائیں اور الفاظ ان کے حافظہ میں رہ جائیں۔ مقامی اشتہارات کی دوسری قسم ہینڈ بل ہے یعنی وہ اشتہارات جو دست بہت پبلک میں تقسیم کئے جاتے ہیں۔ ان اشتہارات کی عبارت تو بالیقین دلکش اور متوجہ کن ہونی چاہئے۔ لیکن ان میں چنداں اختصار کی ضرورت نہیں۔ بلکہ مال کے متعلق پوری تفصیلات قلمبند کی جائیں۔ تیسری صورت یہ ہے کہ مقامی اخبارات میں اشتہار دیا جائے۔ اشتہارات مختصر و پر معنی ہونے چاہئیں ورنہ زیادہ اہمیت دینی پڑے گی۔ ان تینوں صورتوں میں عمل کرنے سے عموماً ناہی کا دلی منشاء حاصل ہو سکتا ہے۔ لیکن کامیابی کی امید اس کے بغیر ناممکن ہے کہ اشتہارات پوری قابلیت کے ساتھ لکھے جائیں۔ ورنہ سینکڑوں روپے کی رقم جو ان کے چھپوانے اور شائع کرنے میں صرف کی جائے گی بالکل رائیگاں ہوگی۔ اشتہار کی کامیابی اس کی خوبی کے علاوہ بہت کچھ اس کی تقسیم پر بھی موقوف ہے اور اس لئے تقسیم کنندہ اعلیٰ درجہ کا مردم شناس اور نکتہ نواز ہونا چاہئے۔ فرض کرو کہ تم نے ترکی ٹوپی کا اشتہار شائع کیا ہے اب تقسیم کنندہ کا فرض ہے کہ یہ اشتہار ان لوگوں میں تقسیم کرے جن کے سر پر وہ ترکی ٹوپی دکھیں۔ عامہ باندھنے والوں اور دوسری وضع کی ٹوپی پہننے والوں کے لئے ترکی ٹوپی کا اشتہار بیکار ہوگا۔ اسی طرح اگر تم نے ڈربی شو کا اشتہار شائع کیا ہے تو تقسیم کنندہ کو چاہئے کہ شرک کے ان راغبیروں میں تقسیم کرے جن کے پاؤں میں ڈربی شو دیکھے۔ اگر اشتہار ان لوگوں میں دیا جائے گا جو دیسی جوتی پہنتے ہیں یا اور کسی شے کا شو استعمال کرتے ہیں تو بیکار ثابت ہوگا۔ بہر حال تجارت بذریعہ اشتہار نہایت مفید ہے۔ لیکن اس میں کامیاب ہونے کے لئے اعلیٰ درجہ کی فہم و فراست اور دیانت

درکار ہے۔ پہلے اشتہار نویسی اور اشتہار کی اشاعت کے متعلق کافی مشق و معلومات بہم پہنچا لو۔ پھر اس کام کو شروع کرو۔

اشتہاری گاڑی

ایک گاڑی یا دوسرے نقلوں میں صندوق کا ایک گھیرا جو دو ڈھائی گز لمبا ڈیڑھ پونے دو گز چوڑا اور دو گز اونچا ہو چوڑے کے ہلکے تختوں کا طیار کرو گاڑی کے پیسے بھی نہایت ہلکے اور سبک خرام ہوں۔ اس گاڑی کو ایک قلی کے ذریعہ سے سڑکوں پر آہستہ آہستہ چلایا جائے گا۔ اور یہ دن بھر سڑکوں عام شاہراہوں اور بازاروں میں گشت کرے گی جب یہ گاڑی طیار ہو جائے گی تو تجارت پیشہ اشخاص ملاقات کر کے اشتہارات حاصل کرو۔ گاڑی میں جو اشتہارات چسپاں کئے جائیں گے وہ جلی حروف میں ہونگے۔ اور اس لئے کوئی اشتہار لمبائی چوڑائی میں دو تین فٹ سے کم نہ ہو گا۔ بعض تاجر اپنے چھپے ہوئے اشتہار دیں گے۔ اور بعض تاجر دل کا اشتہار قلمی ہو گا۔ مثلاً ہٹاری گاڑی کے چاروں رخ اشتہار چسپاں کرنے کے لئے کار آمد ثابت ہوں گے۔ اور تم ایک وقت میں چھوٹے بڑے چالیس پچاس اشتہار چسپاں کر سکو گے۔ فرض کرو کہ ہٹاری گاڑی چھ فٹ اونچی چھ فٹ چوڑی اور ہ فٹ لابی ہے۔ تو اس کا کل رقبہ ۸۰ فٹ مربع ہو گا۔ تم آٹھ آنے مربع فٹ ماہانہ کے حساب سے آسانی اشتہار حاصل کر سکتے ہو یعنی ایک اشتہار جو دو فٹ لابی اور دو فٹ چوڑا ہے تم اس اجرت پر حاصل کر سکتے ہو کہ آٹھ ایک ماہ تک اپنی گاڑی پر چسپاں رکھ کر شہر میں گشت کرتے رہو گے جب تک تمہیں اظہار یا پوری گاڑی کے اشتہارات نہ مل جائیں اس وقت تک

کام شروع نہ کرو۔ اس طرح تمہیں نوے روپے ماہانہ کی آمدنی ہوگی۔ اگر تم دو قلمی دن بھر کے لئے رکھ لو گے تو زیادہ سے زیادہ مئیں روپے ماہانہ صرف ہونگے اس تدبیر سے تمہیں پچاس ساٹھ روپے ماہانہ کی آمدنی ہو سکتی ہے۔ گاڑی کی تیاری میں تیس چالیس روپے سے زیادہ رقم صرف نہ ہوگی۔ لیکن یاد رکھو کہ یہ کام صرف بڑے شہروں میں جہاں باشندوں کا ہجوم اور تجارت کی گرم بازاری ہو کامیابی سے چلایا جاسکتا ہے۔

اس کام کو وہ لگ بھی اختیار کر سکتے ہیں۔ جو کہیں ملازم ہیں یا کوئی کاروبار کرتے ہیں۔ کیونکہ مالک کو گاڑی کے ساتھ پھرنے کی ضرورت نہیں۔ البتہ راستہ مقرر کر دیئے جائیں اور قلیوں کی نگرانی رکھی جائے۔ معتبر قلمی مل جانے پر نگرانی کی بھی چند ان ضرورت نہ ہوگی۔ اگر کوئی ایسا شخص اس مشغلہ کو اختیار کرے جو بیکار ہو تو اسے چاہئے کہ اس کے ساتھ کوئی اور کام بھی شروع کرے جس میں اس کا پورا وقت صرف ہو کیونکہ اس کام میں تمام وقت صرف نہیں ہو سکتا یہ بھی ممکن ہے کہ اپنے مال تجارت کا اشتہار بھی اس گاڑی کے ذریعہ سے شہر کرو اس طریقے سے تجارتی اشتہاروں کے علاوہ پبلک ضروریات کے اشتہارات بھی شائع کئے جاسکتے ہیں۔ مثلاً ”ملازم کی ضرورت“۔ ملازمت کی ضرورت“ کسی ”گم شدہ کی تلاش“ وغیرہ۔

اگر رسوخ و اثر سے کام لے کر سرکاری اشتہارات نیلام وغیرہ کے بل سکیں تو کام کماور زیادہ فروغ ہو سکتا ہے۔



سفری ایجنسی

سینکڑوں ہزاروں تاجر کارخانہ دار۔ اور دوکاندار رات دن اس فکر میں رہتے ہیں کہ ایماندار اور قابل لوگ ان کی مدد کو آئیں اور ان کا طیارہ مال شہر بہ شہر بطور نمونہ دکھلاتے پھریں اور فرمائش روانہ کریں جو لوگ اپنی چیزیں نمونوں کے واسطے دے سکتے ہیں وہ تو بالعموم سفری ایجنٹ دکا رندہ کو ملازم رکھتے ہی ہیں۔ لیکن بھاری بھاری اور قیمتی اشیاء والی مثلاً میٹر کرسی۔ فرش شیشہ آلات۔ برتن۔ صندوق گھڑی۔ باجہ رکتب وغیرہ کے تاجر بھی ٹرولنگ ایجنٹوں کی خدمات سے فائدہ اٹھا سکتے ہیں۔ ہندوستان کے بڑے بڑے شہروں میں بکثرت ایسے سوداگر یا کارخانہ دار مل جائیں گے جو تمہیں تنخواہ یا کمیشن پر اپنا گماشتہ بنا لیں۔ اور بہت سے اہل تہمت ایسے بھی نکلیں گے جو تمہارے اخراجات سفر کے علاوہ معقول کمیشن بھی دیں لیکن وہ تم سے کام چاہتے ہیں۔ اور ان کا کام صرف اتنا ہے کہ تم ان اشیاء کی عام لوگوں۔ تاجروں اور معززین میں سفارش اور ان کے متعلق آرڈر بھیجواؤ۔ اب تم غور کرو۔ کیا تمہارے لئے یہ زیادہ موزوں ہے کہ تم نوکری کر کے سہیٹھ کے لئے پابند ہو جاؤ یا کسی سوداگر کی سفری ایجنسی قبول کر کے ہندوستان کے جہاں شہروں بازاروں اور عام خلقت سے واقفیت پیدا کرو انسان کا دل اس قدر تغیر پسند واقع ہوا ہے کہ وہ جا بجا پھرنے اور ہر کس و ناکس سے ملاقات کرنے سے بہت خوش ہوتا ہے۔ اور دراصل دنیاوی تجربہ بھی اسی کا نام ہے۔ کہ تم ہر مقام اور ہر قسم کے آدمیوں میں پھرو۔ اور ان کے رسم و رواج۔ عیوب و محاسن۔ کمزوری اور طاقت سے واقفیت پیدا کرو۔ پس اس امر میں تو

شعبہ نہیں کہ تم اس کام کو پسند کرو گے۔ تنخواہ یا کمیشن بھی تمہیں معقول مل سکیگا لیکن ہر شخص اس کام کی قابلیت نہیں رکھ سکتا۔ سفری اخینسی کے واسطے بدی صحت جسمانی اور مستقل مزاجی درکار ہے۔ اس کے ساتھ ہی ٹریولنگ ایجنٹ اگر زور بخ یا جلدی تھک جانے والا ہے تو وہ نہ صرف اپنے آقا کے لئے بہت کچھ نقصان کا باعث ہوگا۔ بلکہ دراصل اپنی ترقی اور کامیابی کو بھی برباد کر دیگا۔ پس اس کام کے لئے ہم ہر کس و ناکس کو رائے نہیں دے سکتے۔ پہلے اپنی صحت جسمانی کو درست کرو۔ اور دس پندرہ میل روزانہ چلنے پھرنے کے عادی ہو جاؤ۔ گھر کے آرام و آسائش کو خیر باد کہو۔ اپنے عادات کو مقبول عام اور دلپسند بناؤ۔ اور پھر باہر نکلو۔ اگر تمہارے اندر نیک چلنی۔ محنت پسندی۔ استقلال اور شعور موجود ہے اور تم گریز اور دوس میں کافی مہارت رکھتے ہو تو سیکڑوں تجارتی کاروباری آدمی تمہیں اخینسی پر رکھ لیں گے۔ لیکن دراصل اخینسی کا ملنا اور معقول کمیشن کا مقرر ہونا اتنا دشوار نہیں جتنا اخینسی کا بنا ہونا اور اسے طرفین کے لئے مفید بنانا دشوار ہے۔ تم ہونے دکھلاتے پھر دو گے۔ ہزار ہا آدمی تمہیں بہ نظر حقارت دیکھیں گے۔ ہزاروں آدمی تمہاری چیز کو گراں یا ناقص بتلائیں گے۔ اور تم روز بروز ناامید اور مضطرب ہوتے جاؤ گے جب تمہیں کوئی آرڈر نہیں ملے گا تو تم اس کام کو خود نفرت انگیز لگنا ہوگی سے دیکھنے لگو گے اور اپنی ذات اور اپنے کام کی حقارت کرو گے۔ بعض واقعات ایسے پیش آئیں گے کہ تم اپنے وطن۔ اپنے اعزہ سے ہزار ہا کوس دور غریب وطن اور بعض اوقات بیمار کسی مسافر خانے یا سرائے کی غلیظ سٹری ہوئی کوٹھری میں پڑے ہوئے ہو گے۔ نہ تمہاری خدمت کے لئے کوئی آدمی ہوگا نہ تمہارے پاس کھانے پینے کو روپیہ ہوگا۔ تم اپنے چاروں طرف مسافر خانہ میں جیل پہل اور شور و غل پاؤ گے۔ کیا ساری دنیا کھیل کود اور مسرت سے بھر پور ہے اور صرف تم ہی

مصیبت اور! امید ہی چھیلنے کے لئے پیدا ہوئے ہو۔ یہ خیال بار بار تمہارے دل میں آئیگا۔ اور تم اپنی قسمت پر اٹھ آنسو بہاؤ گے۔ واصل ہی وقت تمہاری آزمائش اور امتحان کا ہے اگر اس وقت تم بے بس عورت کی طرح ناامید ہو کر رونے لگے تو تم دنیا کے کسی کام میں کبھی کامیابی حاصل نہ کرو گے۔ یہیں لازم ہے کہ تم اپنے مصائب یا قسمت کی مطلق فکر نہ کرو بلکہ یہ سمجھو کہ تمہاری قسمت ابھی تک نہیں بنی۔ اس کی کامیابی یا ناکامی تمہارے موجودہ طریق عمل پر منحصر ہے۔ تم اپنے مصائب اور مشکلات سے بے چارہ ہو کر اٹھو اور اپنے دل سے کہو ”میں ہارنے والا نہیں۔ میں اپنی مشکلات سے جنگ کروں گا۔ اور ان پر غالب آؤں گا“ اس کلمہ سے تمہارا دل ٹڈر ہو جائیگا۔ اور تمہارا خیالات میں تبدیلی اور استحکام پیدا ہوگا۔ تم اپنے نمونہ جات کو لیکر نکلو اور جن جن لوگوں نے تمہاری چیزوں سے نفرت ظاہر کی تھی انہی کے یہاں دوبارہ جاؤ۔ کسی کی بات کا بار نہ مانو۔ اور اپنی عقل، رہنمائی، استقلال۔ اور حکمت عملی سے انہیں آرڈر دینے پر مجبور کرو۔ لیکن یہ مجبوری زبردستی کے ساتھ بالکل نامکن ہے صرف اپنے استقلال اور ان تھک چہرہ سے یہ ثابت کر دو کہ تم ٹٹنے والے نہیں۔

تم استقلال سیکھو اور کام کو کام کی طرح کرو۔ جن سرائوں یا مسافرخانوں میں تم ٹھہرو گے وہاں تمہیں بہت سی کمزور بہت سی دلفریب باتیں پیش آئیں گی۔ تم بچلن عورتوں۔ او باش لوگوں۔ اور چارپوں سے ملو گے۔ لیکن ایسے وقت میں تمہیں نفس پرستی یا او باشی کو اپنا دشمن سمجھنا چاہئے۔ تم نے ان کی بات سنی اور تمہاری بربادی شروع ہو گئی۔ تم ایک سوداگر کے واسطے فرمائش لیکر آئے ہو کہ روپیہ کماؤ۔ یا بد وضعی میں پڑ کر اپنی دولت اور عزت ڈبوئے آئے ہو۔ غور کرو کہ کونسی بات تمہارے لئے واقعی مفید ہو سکتی ہے۔ ایک وقت آئیگا کہ تم مالدار ہو کر اپنی بیوی بچوں کے درمیان بیٹھو گے۔ اور پھر غور کرو گے کہ اگر تم اپنی جوانی

اور دولت پہلنی میں خرچ کر دیتے تو اب بیوی اور بچوں کے واسطے کیا لاتے۔
 غرض ٹرپولنگ ایجنسی میں روپیہ کمانے کا بہت کچھ موقع ہے لیکن قابلیت
 استحکام اور عمدہ صحت کی از حد ضرورت ہے۔ علاوہ ازیں جو شخص تمہیں نوکر رکھے
 گا۔ ممکن ہے کہ بے ایمان۔ دغا باز اور مشتبہ ثابت ہو۔ تم فوراً کسی کے حکم میں نہ
 آ جاؤ۔ مہینہ دو مہینہ کام کر کے دیکھو اگر مہتدی تنخواہ یا کمیشن وقت پر خوبصورتی
 سے ملتا رہے تو تم اس کام کو کئے جاؤ ورنہ جھوڑ کر دوسرا کام تلاش کرو ورنہ جن
 اصحاب سے فرمائش حاصل کرو۔ انہیں باقاعدہ درج کرتے رہو۔ اور اپنے پاس
 ایک رجسٹر تمام تپوں اور فرمائشوں کا رکھو۔ جو دوسرے وقت کار آمد ہوگا۔
 اپنے کھانے پینے یا آرام آسائش کی کبھی پروا نہ کرو۔ اس کا ابھی وقت نہیں آیا۔
 پہلے محنت کر کے تھک جاؤ۔ پھر آرام کے مستحق ہو جاؤ گے۔ جس زمانے میں تم ٹرپولنگ
 ایجنسی کر رہے ہو۔ ہر کام میں کفایت شعاری اور بحیثیت کو پیش نظر رکھو کیونکہ تم ساری
 عمر سفری ایجنٹ نہیں رہ سکتے۔ اور نہ اس قدر محنت جوفانی کے سوا کسی حصہ عمر میں
 ہو سکتی ہے۔ سفری ایجنسی کرتے وقت یہ سوچ لینا چاہیے کہ میں اس کام سے ایک
 ہزار یا دو ہزار کمائوں گا۔ اس کے بعد کوئی ذاتی کام اپنا شروع کروں گا۔ پس
 جس قدر رقم کا تم نے تخمینہ لگایا ہو وہ جمع کرو۔ ہر کام میں انسان کو نیک نیتی اور
 قانون کی پابندی کا خیال رکھنا چاہئے۔ اگر تم نے اخلاقی شرعی یا قانونی جرم کا
 ارتکاب کر کے کچھ جمع کیا تو ہم تمہاری شرافت کے قائل نہیں تمہاری تعلیم اور
 انسانیت کا مقتضاء یہ ہونا چاہئے کہ تم جہاں جاؤ وہاں سب لوگ تمہیں عزت
 سے یاد کریں جس قدر رقم کا تخمینہ لگاؤ گے۔ وہ فضول خرچی یا بے پروائی سے ہرگز
 جمع نہ ہوگی۔ اپنا پیٹ کاٹ کاٹ کر اور مصائب برداشت کر کے کچھ جمع کر سکتے ہو
 اور اگر تم اس منصوبہ سے کامیاب ہو گے۔ تو سمجھ لو کہ تمہاری کامیابی کے لئے

سیڑھی طیار ہو گئی۔ صرف چڑھنے کی دیر رہ جائے گی۔ اپنی ٹرولنگ اجنبی میں نہ
ہزار ہا کامیاب اور شریف لوگوں سے واقف ہو جاؤ گے۔ جن سے بہت سے کام
نکل سکیں گے۔

چھاپہ خانہ

چھاپہ خانہ کا کام آج سے تیس سال پیشتر بہت زرخیز تھا۔ لیکن اب وہ بات
نہیں رہی۔ تاہم سلیقہ مندی، تجربہ کاری اور سرگرمی سے کام کیا جائے تو کافی
فائدہ ہو سکتا ہے۔ ہندوستان کے مختلف صوبوں میں متعدد مثالیں موجود ہیں
کہ چھاپہ خانہ کے ذریعہ سے مفلس و نادار لوگ لکھتے بلکہ کروڑ پتی بن گئے اور
ساتھ ہی انہوں نے غیر معمولی شہرت و عزت حاصل کی۔

آج سے تیس چالیس سال پیشتر اتنا فائدہ کیوں تھا۔ اور اب کیوں نہیں ہے
اس کی وجہ غور کرنے سے بآسانی سمجھ میں آ سکتی ہے۔ پہلے چھاپہ کاروں کا کم تھا۔
کتابیں عموماً قلمی ہوتی تھیں اور ان کی قیمت بہت زیادہ ہوتی تھی۔ خوشنویس
اعلیٰ درجہ کے ضرورت تھے لیکن اتنی کثرت سے نہ تھے۔ فرض کیجئے کہ قلمی گلستان ایک خوشنویس نے
دواہن لکھی اب ظاہر ہے کہ کم سے کم اس کی قیمت پچیس روپیہ ہوگی لیکن جب گلستان مطبع میں چھپا دیا ہو تو
اسکی لاگت آٹھ آئیے زیادہ ہوتی ہے جو لوگ تیس روپے کو گلستان خرید کرتے تھے انکے سامنے جب مطبوعہ گلستان
دو روپے میں پیش کی گئی تو انہوں نے اسے ہاتھوں ہاتھ خرید لیا اب ایک
طرف تو فارسی کاروں کا کم ہو جانے سے گلستان کے خریدار کم ہیں دوسرے
کثرت مطابع نے اتنی کتابیں تیار کر دی ہیں کہ کوئی شخص آٹھ آنے میں بھی خرید
کرنے کے لئے طیار نہیں۔ اگلے مطابع کو صدیوں کی تصنیفات حق تصنیف دیے

بغیر چھاپنے کے لئے مل گئیں۔ انہوں نے ان تصنیفات کو چھاپا اور خوب فائدہ اٹھایا اب پرائی تصانیف موجود نہیں اور مطبوعات کو دہرایا جائے تو ان کی مانگ بہت کم ہے۔ نیا زمانہ ہے۔ نیا مذاق ہے۔ نئی کتابوں کی ضرورت ہے اور ان کا تصنیف ہو کر اہل مطابع کو ملنا آسان نہیں۔ اس لئے اب چھاپہ خانہ میں روز بخیری جو پہلے تھی باقی نہیں رہی۔

اب اگر کوئی چھاپہ خانہ کیا جاسکتا ہے تو اس کی کامیابی دو صورتوں پر موقوف ہے۔ یا اپنا ذاتی کام ہو مثلاً کوئی اخبار رسالہ۔ کتابیں وغیرہ چھاپنے کو اور ان کی چھپائی میں ہزار ہا روپیہ لگانے کو موجود ہو یا پبلک اور گورنمنٹ کا کام چھاپنے کے لئے مل سکتا ہو۔ ذاتی کام ہر شخص کے امکان میں نہیں کیونکہ اس کے لئے بڑی قابلیت۔ بڑے سرمایہ اور بڑی حوصلہ مندی کی ضرورت ہے پس لوگ اگر چھاپہ خانہ کو اپنا وسیلہ معاش بنا سکتے ہیں تو زیادہ تر پبلک کاموں کی توقع پر بنا سکتے ہیں اور اس میں شک نہیں کہ وہ اس طرح لکھتے ہیں بن سکتے تو کم از کم اپنی معمولی ضرورت کے مطابق ضرور کامیابی حاصل کر سکتے ہیں۔

چھاپہ خانہ کا کام پچاس روپے سے لے کر دس ہزار روپے تک شروع کیا جاسکتا ہے۔ اس جگہ مختصر طور پر کام شروع کرنے کا طریقہ لکھا جاتا ہے۔ اگر تہین لکھل معمولی حالت میں چھاپہ خانہ قائم کرنا ہے تو ایک کاٹھ کا پریس مول لے لو۔ اس کی قیمت پندرہ میں روپے ہوگی۔ دو تھیر ضرورت کے لئے کافی ہیں۔ جن کی قیمت دس بارہ روپے ہوگی۔ ایک میز کا غدر کھنے کے لئے۔ ایک تپائی۔ ایک سل۔ ایک میلن۔ بھی خریدنا ہوگا۔ یہ سب کچھ پچاس روپیہ میں ہو جائے گا۔ اگر اس سے بہتر پریس کرنا ہو تو کاٹھ کی بجائے ایک ڈھلا ہوا پریس حاصل کرو۔ یہ پریس پچاس روپے سے اسی روپے تک مل جائے گا۔ اس میں لکڑی کے ساتھ لہے کے پڑے بھی ہوتے

ہیں۔ چار ہتھر خرید لو۔ باقی سامان بدستور ہے۔ اس منصوبے میں دو سو روپے خرچ ہونگے۔ اگر کام اس سے بھی اعلیٰ پیمانہ پر شروع کرنا ہو تو ایک ولایتی آہنی پریس حاصل کرو۔ جو سو روپے سے لے کر ساڑھے سات سو روپے تک مل سکتا ہے۔ خوبصورت اور ہائدار ہوتا ہے۔ کام بہت صاف چھتا ہے۔ سوڈیٹھ سو روپے میں یہی پریس سکینڈ ہینڈ راستہ مل جاتا ہے۔ پس یہ کام تین سو روپے سے ہزار روپے تک بخوبی شروع کیا جاسکتا ہے۔

چھوٹے شہروں میں دستی پریس کارآمد ثابت ہو سکتے ہیں کیونکہ وہاں کام کم۔ اجرت زیادہ اور تجارتی مقابلہ سے آزادی ہوتی ہے۔ بڑے شہروں میں دفانی و برقی مشینوں کی وجہ سے ان کا عدم وجود برابر ہے۔ اور اس لئے دستی پریس کے مالکوں کو فائدہ کی جگہ نقصان اٹھانا پڑتا ہے۔ کیونکہ برقی مشینوں کے مقابلہ میں دستی پریس جلد اور ارزاں نہیں چھاپ سکتے۔

جن شہروں میں بجلی موجود ہے۔ اور عام صرف میں آتی ہے وہاں پانچ ہزار کے سرمایہ سے ایک برقی پریس قائم کیا جاسکتا ہے۔ لیکن جن شہروں میں بجلی موجود نہیں ہے وہاں اسٹیم پریس قائم کرنے کے لئے کم از کم دس ہزار روپے کی ضرورت ہے۔ ایک دستی پریس قائم کر کے چھوٹے شہروں میں بچپس تیس روپے ماہانہ کی آمدنی ہو سکتی ہے۔ لیکن اگر مطبع میں تین چار دستی پریس چل سکیں اور کام مل سکے تو سوڈیٹھ سو ماہانہ کی آمدنی بھی ممکن ہے۔ بڑے شہروں میں ایک مشین پریس قائم کر کے سوڈیٹھ سو روپے ماہانہ کمایا جاسکتا ہے۔ لیکن اگر کام اس قدر وسعت پذیر ہو سکے کہ تین چار مشینیں لگائی جاسکیں تو پانچ سو روپے ماہانہ کی آمدنی میں کوئی شبہ نہیں۔

جب تم چھاپہ خانہ کے ذریعہ سے روزی حاصل کرنے کا ارادہ کرو تو پہلے

قائم شدہ چھاپہ خانوں میں نشست و برخاست شروع کرو۔ کام اور حالات سے واقفیت پیدا کرو۔ اگر کسی چھوٹے شہر میں چھاپہ خانہ کرنا ہے تو پہلے اس بات پر غور کرو کہ پریس میں روشنائی اور کاغذ وغیرہ بہم پہنچنے میں کوئی زحمت تو نہ ہوگی یہ بات یاد رکھنی چاہئے کہ پریس میں بہت کم نیک ہوتے ہیں۔ جہاں ان کی تعداد زیادہ ہوتی ہے وہاں نقصان کا احتمال کم ہے۔ اور اگر ایک پریس میں لکھنؤ۔ دہلی یا آگرہ سے کسی چھوٹے شہر میں لایا جائے تو صرفہ بھی زیادہ ہوتا ہے اور کاروبار کرنے والے کا تمام وقت اس کی نازبرداری میں صرف ہو جاتا ہے۔ مقامی حالات دیکھتے ہوئے یہ بھی سوچ لینا چاہئے کہ پبلک اور سرکاری محکموں سے بقدر ضرورت کام بھی مل سکتا ہے یا نہیں۔ ان جملہ امور پر غور کرنے کے بعد کام شروع کرنا چاہئے پریس کی حالت دیگر مشاغل کی طرح اختیاری نہیں ہے بلکہ حاکم ضلع سے باقاعدہ اجازت حاصل کی جاتی ہے۔ چھوٹے شہروں میں یہ معاملہ سخت تکلیف دہ ہے۔ حاکم ضلع کو درخواست دیجئے وہ پولیس کے ذریعہ سے چال چلن کی تصدیق کرائے گا۔ پھر اقرار نامہ داخل کر کے شخصیت کی تصدیق چاہے گا۔ اس کے بعد اجازت دی جائے گی۔ بڑے شہروں میں یہ پریشانی نہیں ہوتی بلکہ درخواست دیئے بغیر محض ڈکٹرین (اقرار نامہ) داخل کرنے پر خود بخود اجازت حاصل ہو جاتی ہے۔ اور عموماً ایک گھنٹہ سے زیادہ وقت ضائع نہیں ہوتا۔

جو غریب لوگ پریس کرنا چاہیں ان کے لئے فائدہ اٹھانے کی بہترین صورت یہ ہے کہ اپنے ہاتھ سے اکثر کام کیا کریں۔ اگر تم خواندہ ہو اور ہتھاری طبیعت خوشنویسی کے مناسب ہو تو تمہیں بہت جلد کاپی نویس بن جانا چاہئے اور ساتھ ہی سنگ سازی کی مشق بھی بہم پہنچانی چاہئے۔ اس طرح تم کم از کم دو مہینے روپے روز کا فائدہ حاصل کر سکو گے۔ یعنی ایک معمولی خوشنویس چالیس روپے ماہانہ سے

کم پر اور ایک معمولی سنگساز میں بچپس روپے ماہانہ سے کم پر دستیاب نہیں ہو سکتا پس یہ رقم کم کو ہر مہینے بچ جایا کرے گی۔ اگر تم خوشنویسی کے قابل نہیں ہو تو پھر دوسری صورت یہ ہے کہ پریس مینی کے کام سے واقفیت حاصل کر لو۔ ایک ہوشمند آدمی کے لئے یہ کام ذرا بھی دشوار نہیں۔ صرف آنکھ سے دیکھ کر حاصل کیا جاسکتا ہے اور دو تین مہینے میں پوری مہارت ہو سکتی ہے۔ اگر تم نے پریس مینی اختیار کی تو تیس روپے ماہانہ کی محبت یقینی ہے لیکن پوری محنت کا کام ہے۔ ہاتھ سخت ہو جاتے ہیں۔ ابتداء بتھیلیوں میں چھالے پڑ جاتے ہیں لیکن ان مشکلات پر عبور حاصل کرنے کے بعد معمولی محنت کے سوا اور کوئی وقت واقع نہیں ہو سکتی۔ پریس کے کام میں وہ غریب اور کم سرمایہ والے لوگ خاطر خواہ فائدہ اٹھا سکتے ہیں۔ جو پریس کرنے سے پہلے ایک سال کی مدت پریس کے کاموں میں بسر کر سکیں۔ اور پریس مینی۔ اصلاح سنگ اور کاپی نویسی ان تینوں کاموں میں سے ایک کام ضرور سیکھ لیں۔

ایک بات یاد رکھنی چاہئے کہ چھوٹے شہروں میں چھاپہ خانہ قائم کر کے یہ امید بہت کم پوری ہو سکتی ہے کہ تم دولت مند اور کھپتی بن سکو چھوٹے شہروں میں چھاپہ خانہ کا نتیجہ خوشگوار سے خوشگوار صرف ہو سکتا ہے کہ تم فاقہ کشی کی مشکلات سے محفوظ رہو اور مہتاری ضرورتیں کم و بیش پوری ہوتی رہیں۔ اس لئے اُن حوصلہ مند اشخاص کو جو دولت مند بننے کے لئے یہ مشغلہ اختیار کرنا چاہتے ہوں بڑے شہروں میں قسمت آزمائی کرنی چاہئے۔ چند مثالیں ایسی بھی موجود ہیں کہ چھوٹے شہروں میں چھاپہ خانہ قائم کر کے لوگ کامیاب ہوئے۔ لیکن یہ مثالیں "خطا گر راست آئندہ ہم خطاست" کی مصداق ہیں لہذا یہ ہو سکتا ہے کہ ابتداء چھوٹے شہر میں کام شروع کر دو اور جب ابتدائی مشکلات ختم ہو جائیں اور کچھ سرمایہ پس انداز کر لو تو بڑے شہر میں اپنا کارخانہ منتقل کر دو۔ بہر حال کافی طور پر نشیب فراز سوچ کر اور عاقبت اندیش بن کر کام شروع کرو۔

کاپیاں بنانا اور جلد سازی

کاپیاں بنانا کاپی سے ہمارا مطلب ان سادہ اکیس سائز کبس سے ہے۔ جو مدرسوں میں عام طور پر رائج ہیں۔ انگریزی مدارس میں غریب سے غریب طالب علم کو سال بھر میں کم سے کم دو درجن سادہ کاپیاں خریدنی پڑتی ہیں۔ اب تم حساب لگا کر دیکھو۔ اگر ملک میں ایک کروڑ طالب علم کاپیاں خریدتے ہوں تو کیا تمہارے حصہ میں ایک لاکھ کاپیوں کی تجارت بھی نہیں آسکتی۔ ضرور آسکتی ہے۔ کاپی سازی سے پہلے کسی دفتری سے کٹائی۔ بندش۔ شیرازہ بانی اور رول کا کام سمجھو۔ پھر چند روز کسی انگریزی پریس (چھاپہ خانہ) میں رہ کر کمپوزٹری کی مشق کرو۔ بعد ازاں تمہیں کاپی سازی میں کوئی وقت نہ رہے گی۔ اپنے شہر یا وطن کے پاس کسی انگریزی مدرسہ میں جا کر وہاں کے طلباء کی ضروریات کا مطالعہ کرو اور ان کی موجودہ کاپیوں میں جو کچھ نقص یا کمی ہو اسے غور سے دیکھو پھر تم رائج آلات کاپیوں سے بہتر کاپی بنانے کی کوشش کرو۔ سکول اور کالجوں کے طلباء نو عمری کے باعث تصاویر وغیرہ کے زیادہ شائق ہوتے ہیں اور کاپیوں کا ٹائٹل پیج (سرورق) بھی رنگین چاہتے ہیں۔ اگر تمہارے پاس زیادہ روپیہ نہیں تو کسی دوسرے مطبع سے ٹائٹل پیج چھپوا کر کاغذ اپنے ہاتھ سے لگا لیا کرو۔ کاپیوں کا کام شروع کرنے کے لئے ایک مشین کاغذ کاٹنے کی۔ دوسرے رول (مسل) کرنے کی منگانی پڑے گی۔ پھر تم کسی کے محتاج نہ رہو گے۔ جیسا کہ ہر کام میں کفایت کاری کی ضرورت پڑتی ہے۔ کاپیوں میں بھی کفایت و بچت کچھ کم ضروری نہیں کاپیوں میں نفع یہ ہے کہ برخلاف دوسری اشیاء سٹیشنری کے ہر وقت فروخت کی جاسکتی

ہیں۔ لیکن بہتیں شروع میں موجودہ کاپی سازوں کے مال سے مقابلہ کرنا پڑ گیا۔ اگر کسی سکول میں کسی خاص نشان یا طرز کی کاپی نہایت صاف اور نفیس ایک آنہ میں فروخت ہوتی ہے اور اس قسم کا مال ہمارے شہر کی سٹینٹری فروشوں کے یہاں بکثرت موجود ہو تو ہمیں کامیابی میں بڑی دقت پیش آئے گی۔ اس کا سب سے آسان علاج یہ ہے کہ انہی کاپی موجودہ یا رائج الوقت کاپی سے بہتر کاغذ کی زیادہ خوشنما اور ایک آنہ کی جگہ تین پیسہ میں دے دو۔ اس طرح بھی اگر نکاسی نہ ہو تو ایک چکر بند وستان کے مختلف شہروں میں لگاؤ اور ہر انگریزی سکول کے ماسٹروں اور طلباء سے مل کر معلوم کرو کہ ہتھاری کاپی کی سب سے زیادہ وقعت کہاں ہو سکتی ہے پس یا تو تم اپنے وطن سے کاپیاں بنا بنا کر اس سکول کے نام بھیجتے رہو یا اسی شہر میں اپنی دوکان چالو۔ کاپی سازی میں بہت ساحصہ کاغذ کی کٹائی میں نکل جاتا ہے۔ جہاں تک ممکن ہو کاغذ کو سمجھ کر کاٹا کرو۔ اور ان ٹکڑوں سے اگر تم چھوٹی چھوٹی جیبی کاپیاں بنا سکو تو انہیں بھی فروخت کرنے کی کوشش کرو۔ کاپی سازی کے لئے جلد بندی کا کام نہایت ضروری ہے۔ کیونکہ جلد بندی کے ذریعہ سے ہر قسم کی کاپی یا کتاب خوبصورت بنائی جاسکتی ہے اور جلدوں پر نفرتی یا طلائی کام۔ سنہرے پیل بوٹے کتاب کی رونق کو دو بالا کر دیتے ہیں۔ جلد کے واسطے پیٹھے۔ چمڑا۔ ابری۔ کاغذ وغیرہ روز روز بازار سے نہ خریدو کسی بڑے دساور۔ دہلی۔ بمبئی۔ کلکتہ۔ لاہور۔ کراچی وغیرہ سے منگاکر رکھو۔ روزمرہ کے استعمال کی کاپیوں۔ رجسٹروں۔ نوٹ بکوں اور پاکٹ بکوں کے علاوہ ہر اسکول اور کالج میں سالانہ امتحان ہوتے ہیں۔ اور عموماً ہر اسکول و کالج کے امتحانات کے لئے خاص طرز کی کاپیاں تیار ہوتی ہیں۔ بہتیں لازم ہے کہ ہر اسکول و کالج کے ہیڈ ماسٹر یا پرنسپل سے خط و کتابت کر کے معلوم کرتے رہو۔ آیا اسے امتحانات کی کاپیاں درکار ہونگی یا نہیں؟ اور اگر کسی ہیڈ ماسٹر سے تحریری اجازت یا کچھ پیشگی روپیہ مل جائے

تو تم اس کام کو صرہ منفعہ پاؤ گے۔ لیکن جب کسی سے معاملہ کرو۔ تو تم پابندی اوقات یا وعدہ کا از حد خیال رکھو۔

کانپی سازی کے کام میں ہر طرح کی روزانہ ڈائریاں۔ لفافے پوسٹ کارڈ بلاٹنگ پیڈ۔ رجسٹر۔ فائل۔ یادداشت۔ ملاقات اور دعوتوں کے کارڈ بھی آتے ہیں عید۔ تیوار وغیرہ کے کارڈ بھی شامل ہیں۔ لیکن جس قدر افراط مختلف قسم کے کاموں کی ہے۔ اسی قدر ذہانت اور سرمایہ کی ضرورت ہے۔

جلد سازی جلد سازی کا کام علی ہے اور استاد سے باقاعدہ سیکھنے کی ضرورت ہے۔ اگر استاد شفیق ہو اور شاگرد محنتی و مستعد تو ایک سال کے عرصہ میں پوری مہارت ہو سکتی ہے تمہیں چاہئے کہ پہلے اپنے وطن میں کام سیکھو۔ پھر دہلی۔ لاہور۔ کلکتہ۔ بمبئی میں کمال حاصل کرو۔ جلد سازی میں بہت سے کام شامل ہیں مثلاً ہر قسم کی اور قدیم و جدید وضع کی جلدیں بنانا۔ نئی وضع کی فائیس طیار کرنا جو نہایت قیمتی ہوتی ہیں۔ کاغذ رکھنے کے غلط اور پیڈ بنانا۔ صوف جلد بندی کا کام بھی کافی وقت چاہتا ہے۔

اگر کوئی شخص اس کام کو پوری طرح سیکھ لے تو وہ سو روپے ماہانہ کا لازم ہو سکتا ہے اور اگر ذاتی طور پر دوکان رکھے تو اس سے کچھ زیادہ کماسکتا ہے۔ حوصلہ مندوں کو چاہئے کہ وہ ترقی کی اس منزل پر ہنچ کر روپیہ پس انداز کریں۔ پہلے ایک کنگشٹین شنگائیں اس کے بعد حروف چھاپنے اور پریس کرنے کی جو مختلف مشینیں اعلیٰ جلد بندی کے لئے دیکھا ہیں انہیں فراہم کریں۔ چار پانچ ہزار کے سرمایہ سے جلد بندی کی ایک اچھی دوکان قائم ہو سکتی ہے لیکن اتنا سرمایہ کسی بڑے شہر میں لگایا جائے۔ بڑے شہروں میں ایک دفتری خالی نہیں رہ سکتا۔ کم از کم رسالوں۔ کتابوں اور رجسٹروں وغیرہ کی جلدیں کثرت سے طیار ہوتی ہیں۔ اگر ایک دفتری خانہ پورے سرمایہ سے قائم کیا جائے۔ اور تجارتی اصول پر کام چلایا جائے تو پانچ سو روپے ماہانہ کا منافع ہو سکتا ہے *

سیاہیوں کی تجارت

پرسین کی سیاہی

اسی کے تیل کو ایک آہنی ظرف میں اتا پکاؤ کہ مشتعل ہو جائے مشتعل ہو جانے کے بعد اس کا سرپوش کبھی کھول دو کبھی بند کر دو پھوڑی دیر کے بعد شعلے بند ہو جائیں گے۔ اور تیل وارنش بن جائے گا۔ اسے احتیاط سے رکھو۔ صاف اور خالص کا جل میں اس وارنش کو حل کر کے سل پر پیو جس قدر پیو گے اتنی ہی اچھی روشنائی تیار ہوگی۔ اگر اس میں پھوڑا سا تیل شامل کر دیا جائے تو سیاہی خوب چمکدار اور خوش رنگ ہو جاتی ہے۔ عام طور پر چھاپہ خانوں میں ولایتی سیاہی استعمال کی جاتی ہے اگر کوئی شخص عمدہ سیاہی طیار کر سکے اور وہ چھپائی میں ٹھیک ثابت ہو تو ہزار ہا روپیہ ہزار کی فروخت ہو سکتی ہے۔ سیاہی کا پینا نہایت محنت طلب ہے اور ایک ہی دفعہ زیادہ مقدار سل پر نہیں پی جاسکتی۔ اس لئے کام کرنے والے کو چاہئے کہ سیاہی پینے کی ایک مشین جو سو سو روپے میں آتی ہے۔ کلکتہ یا بمبئی سے منگا لے اور اس طرح سیاہی بنانے کا باقاعدہ کارخانہ قائم کر کے ٹین کے ڈبوں میں جن میں آدھ سیر سیاہی آسکے اور لیبل چھپوائے جائیں۔ کا جل حاصل کرنے کے لئے ریلوے کے ٹھیکداروں سے خط و کتابت کی جائے جن سے اچھا اور ارزان کا جل مل سکتا ہے۔ اگر تیل کا کا جل مل سکے اور اس سے روشنائی طیار کی جائے۔ تو ولایتی روشنائی سے بدرجہا بہتر روشنائی آسانی کے ساتھ طیار ہو سکتی ہے دھوئیں کے کا جل کی روشنائی اچھی نہیں ہوتی پہلے بطور آزمائش سیر و سیر سیاہی بنا کے دکھیں۔ اگر چھاپے خانوں میں پسند کی جائے تو باقاعدہ کام شروع کریں۔ نہایت زر خیز ہے۔

اسٹیفن کی بلوبلیک سیاہی

یہ روشنائی نہایت مشہور اور مقبول ہے۔ اسے تیار کر کے بوتلوں میں بھرو اور لیبیل لگا کر فروخت کرو۔ ترکیب یہ ہے۔ پرشین بلو ایک تولہ۔ اگر والک ایڈ ایک تولہ دو تولوں کو باریک پس لو۔ اور حسب ضرورت پانی میں حل کر کے بوتل میں بند کر لو۔

فاؤنٹین قلم کی سیاہی بنانا

فاؤنٹین قلم کی سیاہی معمولی بلوبلیک سیاہی سے بالکل مختلف ہوتی ہے اس سیاہی میں دو خوبیاں ہونا نہایت ضروری ہیں ایک تو یہ کہ سیاہی سے قلم کے قیمتی سب کو کوئی نقصان نہ پہنچے۔ دوسرے یہ کہ سیاہی میں روانی بہت زیادہ ہونی چاہئے۔ فاؤنٹین قلم کی سیاہیاں یوں تو صد ہا قسم کی ولایت سے بھی آتی ہیں اور ہندوستان میں بھی تیار ہوتی ہیں۔ مگر "سوان راک" اور "واٹرین" ایک بہت زیادہ مستعمل ہیں۔ مندرجہ ذیل نسخہ کسی صورت میں بھی ان دونوں سیاہیوں سے اوصاف میں کم نہیں ہے۔ اگر یہ سیاہی تیار کر کے بازار میں اچھی شکل میں لائی جائے تو اچھا خاصہ منافع ہو سکتا ہے۔ نسخہ یہ ہے:-

گیسلک ایڈ	۸ ڈرام	ڈالوٹ سیفرک ایڈ	۲۴ قطرے
فروسی سیلیفٹ	۱۲ ڈرام	لیکوفیڈ فٹائل	۳ قطرے
فینائل بلیو	۲ ڈرام	گلیسرین	۱۴ قطرے
گم اکیشیا	۱۶ ڈرام	ڈشڈ واٹر (آب مقطر)	۲-اونس

فیروسی سیلیفٹ۔ گم اکیشیا۔ فٹائل۔ گلیسرین اور ڈالوٹ سیفرک ایڈ کو آٹھ اونس پانی میں حل کر کے اور گیکل ایڈ والے سیلوشن کو اچھی طرح جو شدیں

اور تھوڑا تھوڑا پہلا سلوشن اس میں ملائے جائیں۔ یہاں تک کہ پتے پتے وہ میں اونس رہ جائے۔ جب یہ عمل کر چکیں تو تیار شدہ سلوشن کو بلائنگ پیپر میں چھان لیں۔ اور فنانیل میڈ اس میں حل کر دیں جب تک کے فنانیل ملبیو حل نہ ہو سلوشن کو بارہ کسی چیز سے ملاتے اور ہلاتے رہیں۔

کپڑے کی سیاہی

پتے کے کپڑوں پر نمبر ڈالنے کے لئے جو سیاہی استعمال کی جاتی ہے اس کی ترکیب یہ ہے کہ کاشک ایک حصہ دس حصہ پانی میں حل کر کے گیر واور کا جل لقمہ ضرورت ملاو اور شیشیوں میں بھرو۔

رٹہ کی مہر کی سیاہی تیار کرنا

رٹہ کی مہر کی سیاہی اگر تیار کی جائے اور انگریزی وفتروں اور فرموں میں جا کر کوڑ حاصل کئے جائیں تو کافی تعداد میں اس سیاہی کی شیشیاں ہر راہ نکل سکتی ہیں اور نہایت معقول منافع حاصل ہو سکتا ہے۔ اس کے بنانے کا طریقہ یہ ہے کہ اوکے رنگ کو گلیسرین میں کھل کیجئے۔ جب وہ بالکل حل ہو جائے تو شیشیوں میں بھر لیجئے نہایت عمدہ سیاہی ہوگی۔ چھوٹی چھوٹی خوبصورت شیشیوں میں بھر کر خوشنالیل لگا کر فروخت کیجئے۔

رنگ کی ٹکیاں

یہ رنگ کی ٹکیاں جن کو نقشہ نویس کام میں لاتے ہیں عموماً شگرت گاجنی زرد مٹی۔ کاجل۔ نیل۔ سفید۔ سیندور۔ گیر واور۔ اور لاجورد سے بنائی جاتی ہیں۔ ترکیب یہ ہے۔ گوند بول ۵ تولہ رکوزہ مصری ۳ تولہ۔ برانڈی میں ڈال کر حل کر لو

جب مل ہو جائے۔ تو شراب ہتھار لو۔ باقی ماندہ عاب میں جس رنگ کی ٹکیاں بنانی ہوں اُس کا باریک سفوف ملا کر طیار کر لو۔ اگر ٹکیوں کے لئے سانچے بنائے جائیں تو ہوار اور خوش ٹاکیاں طیار ہوں گی۔ ہر رنگ کی ایک ایک ٹکیا باریک کاغذ میں جس پر ہتھارا پتہ چھپا ہوا ہو لپیٹ دو اور یہ سب ٹکیاں کاغذی کبس میں لپیٹ وغیرہ لگا کر بند کر دو۔ اس تجارت سے معقول فائدہ اٹھا سکتے ہو۔

یونانی دواخانہ

دوا فروشی کا کام بہت مفید اور زرخیز ہے۔ دواؤں کی تجارت تین صورتوں سے ممکن ہے۔ ایک یہ کہ مفرد دواؤں کی دوکان کھولی جائے دوسری صورت یہ ہے کہ مفرد اور مرکب دوائیں فروخت کی جائیں تیسری صورت یہ ہے کہ محرب ادویہ بذریعہ اشتہار فروخت کی جائیں۔

اشتہاری دوا فروشوں نے بعض شہروں اور بالخصوص لاہور میں ایسی کامیابی حاصل کی کہ وہ معمولی حالت سے لکھتی بن گئے۔ اب ملک میں اس کام کو کچھ زیادہ فروغ حاصل نہیں ہے۔ کیونکہ دوا فروشوں نے ایسی بے احتیاطی اور بددیانتی سے کام لیا کہ پبلک میں کسی اشتہاری دوا فروش کا اعتبار قائم نہیں رہا۔ اور اب وہ لوگ بھی اشتہار دیکر کچھ زیادہ فائدہ حاصل نہیں کرتے۔ جو احتیاط و دیانتداری سے بھی کام کرنا چاہتے ہوں۔ میں دوا فروشی بذریعہ اشتہار کا مخالف نہیں ہوں۔ لیکن موجودہ طریقہ کو پسند نہیں کرتا۔ ہر دوا ہر شخص کو یکساں فائدہ نہیں پہنچا سکتی۔ ایک قابل طبیب کئی دن ایک مریض کی مزاج دانی میں مصروف رہ کر نسخہ لکھتا ہے اور یہ ضروری نہیں کہ مریض کو فائدہ پہنچے۔ ایسی

حالت میں کسی مریض کو صدمہ یا کوس کے فاصلہ پر کوئی دوا بتانا اور اس سے فائدہ کی امید رکھنا محض بیوقوفی ہے۔

مرے خیال میں صرف اُن دواؤں کا اشتہار دیا جائے جو بے ضرر ہو اور جن کا فائدہ عام ہو۔ مثلاً نمک سلیمانی۔ کوئی اور باضم دوا۔ کوئی سرمہ بنجن بالوں کے بڑھانے کا تیل۔ دوا کی دوا وغیرہ وغیرہ۔ ان دواؤں کو اگر وہ اچھی اور مفید ہوں۔ معمولی نہیں سمجھنا چاہئے مجھے ایسے آدمیوں کے نام یاد ہیں جنہوں نے صرف نمک۔ اور صرف سرمہ اشتہار کے ذریعہ بھیک لاکھوں روپے کمائے ہیں مفرد ادویہ کی دوکان تھوک فروشی کے لئے منفعت بخش ہے۔ ایسی دوکان کھولنے والے کو کام شروع کرنے سے پہلے یہ معلومات بہم پہنچانی چاہئے کہ کوئی دوا کس جگہ اور کس تہ سے منگائی جاسکتی ہے۔ دساروں سے مال منگانے کے علاوہ مقامی پیداوار کا بھی اور ایسی اشیاء کو ان کی فصل کے موقعہ پر خرید کر احتیاط سے رکھنا چاہئے۔ مثلاً شاتہرہ۔ منڈی۔ نیم کے پھول۔ نکوئی۔ آملہ پٹر وغیرہ ادویہ اپنے وقت پر کوڑیوں کے مول ملتی ہیں۔ اور پھر اشرافیوں کے بھاؤ بکتی ہیں۔ جب تک اس قسم کے فوائد کا لحاظ نہ رکھا جائے گا۔ دوکانداری میں پورا منافع نہ ہوگا۔

مفرد اور مرکب ادویہ کی تجارت یعنی عطاری کی دوکان ہر شہر میں جہاں یونانی علاج کا رواج ہو مفید ثابت ہو سکتی ہے۔ ہندوستان میں دہلی اور لکھنؤ کے سوا کوئی ایسا شہر نہیں جہاں یونانی دوائیں عام طور پر اچھی ملتی ہیں۔ مفرد ادویہ تو سبھی بھلی مل جاتی ہیں۔ لیکن مرکب دوائیں ناقص اور ناقابل اعتبار ہوتی ہیں بعض شہروں میں ایک دوائی دوکانیں بھی پائی جاتی ہیں۔ جن میں نسبتاً اچھی دوائیں ملتی ہیں۔ لیکن گرانی کی وجہ سے عام لوگ ان سے فائدہ نہیں اٹھا سکتے۔

پس ہر شہر میں عطاری کی ایک ایسی دوکان کامیاب ہو سکتی ہے۔ جسکی دوائیں اچھی اور قابل اعتبار ہوں اور جو بہت کم منافع کے ساتھ فروخت کی جائیں۔

اگر تم عطاری کی دوکان کے لئے آمادہ ہو تو پہلے تہیں مفرداویہ کی پوری شناخت حاصل کرنی چاہئے۔ اس کے بعد دوا سازی میں مہارت پیدا کرو۔

ایک ایسی دوکان جس میں عام طور پر استعمال ہونے والی سب دوائیں کم و بیش مقدار میں موجود ہوں۔ ہزار بارہ سو کے سرمایہ سے کھولی جاسکتی ہے بالکل معمولی دوکان ڈھائی تین سو کے سرمایہ سے قائم ہو سکتی ہے۔ ڈاکٹری دواؤں کی طرح ایک اچھی یونانی دواؤں کی دوکان کسی حکیم کی سرپرستی کی چندان محتاج نہیں۔ لیکن اسے یہ موقعہ حاصل ہو تو ظاہر ہے کہ زیادہ کامیابی حاصل ہوگی۔

بڑے شہروں میں اور بالخصوص دہلی میں عطاری کی دوکان کا کام اتنا آسان ہے کہ ایک نا تجربہ کار انسان بھی جس کے پاس ہزار دو ہزار کا سرمایہ ہو صرف ایک ہفتہ کے اندر ایک شاندار دوا خانہ قائم کر سکتا ہے۔ کیونکہ یہاں کام کرنے والے کے لئے ہزار ہا آسانیاں موجود ہیں۔ ذیل میں چند باتیں اضافہ معلوما کے لئے لکھی جاتی ہیں:-

(۱) یہاں متحد دوا ساز موجود ہیں جو تمام مرکبات کا بنا نا جانتے ہیں۔ بہت کھوڑی اجرت پر کام کرتے ہیں۔ بڑے دوا خانوں میں باقاعدہ ملازم ہیں لیکن چھوٹے دوا خانوں میں اجرت پر کام کر دیتے ہیں۔

(۲) یہاں تمام شربت خاصے بنے ہوئے بوتلوں میں سرمہر ہر وقت تھوک فروشوں سے مل سکتے ہیں۔ اور ان کے لئے کسی دوسری کی ضرورت نہیں۔ (۳) یہاں تمام عرق طیار ملتے ہیں۔

۴۱) یہاں مفرد دوائیں بہتر سے بہتر اور ارزاں سے ارزاں بڑے پٹساریوں کے ہاں دستیاب ہوتی ہیں۔ اور یہ بات کسی دوسرے شہر میں نہیں ہے۔
۵۱) یہاں کام کی بوتلیں۔ ٹین کے کبس۔ رنگ کیے ہوئے اور ان پڑواؤں کے نام لکھے ہوئے باسانی دستیاب ہوتے ہیں۔

یہاں بہت زیادہ دوا خانے ہیں۔ لیکن اس کے باوجود دواؤں کی فروخت بکثرت ہوتی ہے اور اگر دس بیس نئی دکانیں کھول دی جائیں تو ان کو بھی ناکامی کا اندیشہ نہیں۔ کیونکہ یونانی طب اور یونانی ادویہ کے لحاظ سے ایک مرکزی حیثیت رکھتی ہے *

کمپونڈری

معمولی لکھے پڑھے آدمیوں کے لئے کمپونڈری نہایت مفید ذریعہ معاش ہے۔ کمپونڈری کے لئے پانچویں چھٹی جماعت تک تعلیم کافی ہے۔ تین ماہ کی محنت میں انگریزی دواؤں کے نام یاد ہو سکتے ہیں۔ اور زیادہ سے زیادہ چھ ماہ کے عرصہ میں دواؤں کا کسچر بنانے کی مشق ہو سکتی ہے۔ اگر ایک ہوشیار آدمی پوری محنت اور توجہ سے کام لے اور کسی اچھے شفا خانہ میں جہاں اسے ایک دو قابل کمپونڈر کام سکھانے کے لئے مل جائیں دو تین سال کا عرصہ بسر کرے تو وہ کمپونڈری کے ہر شعبہ یعنی دوا سازی۔ ڈرلنگ اور زنگ میں کمال حاصل کر سکتا ہے۔

تین سال کی لگاتار کوشش کا نتیجہ کیا ہوگا؟ کبھی بیکار رہنے کا موقع نہیں آئے گا۔ ڈاکٹر بہت ہیں۔ لیکن کمپونڈر کم ہیں۔ ایک ہوشیار کمپونڈر ہر جگہ اپنا

گاہک رکھتا ہے۔ ایک کمپنڈر کی آمدنی سو روپیہ ماہانہ سے کم نہیں ہوتی۔ اور بعض اوقات وہ ڈھائی تین سو روپے ماہانہ بھی کما لیتا ہے۔ اس آمدنی کے علاوہ اسے تحائف بھی ملتے رہتے ہیں۔

بعض کمپنڈر جن کو ترقی کا شوق ہے طبی کتابوں کا مطالعہ کر کے اور پھر روزانہ سینکڑوں مریضوں کو مجتہم خود دیکھ کر اور بہت خود درسینگ کا کام کر کے ایسے ہوشیار ہو جاتے ہیں کہ بے تکلف علاج کرتے ہیں اور بڑی چابکدستی کے ساتھ اپریشن وغیرہ کے کام انجام دیتے ہیں۔ آٹھ دس سال کام کرنے کے بعد انہیں کافی تجربہ ہو جاتا ہے۔ اور معمولی امراض و شکایات کے متعلق ان کی معلومات ایک ڈاکٹر سے کسی طرح کم نہیں ہوتی۔

ایک کمپنڈر اگر دو تہمدی کا شائق ہو تو اس کے لئے ایک شاہراہ کھلی ہوئی ہے وہ آٹھ دس سال ملازمت کر کے دو تین ہزار کی رقم بآسانی پس انداز کر سکتا ہے اور پھر اس رقم سے ایک انگریزی دوا خانہ کی بنیاد ڈال سکتا ہے۔ انگریزی دوا خانہ قائم کرنے میں یونانی دوا خانہ کی نسبت زیادہ آسانیاں ہیں کیونکہ تمام دوائیں طیار شدہ ہوتی ہیں۔ اور اس لئے صرف ایک خط لکھ دینے سے آسکتی ہیں انگریزی دوا خانہ کے لئے ایک صاف روشن خوشنامہ یاد دکان چاندلاریاں ایک دو میزیں۔ ایک دو بچیں۔ پیانہ۔ ناپ تول کا کٹنا وغیرہ معمولی اشیاء درکار ہیں۔ دو تین ہزار کی لاگت میں ایک اچھا دوا خانہ قائم ہو سکتا ہے لیکن انگریزی دوا خانہ کی کامیابی اس وقت تک دشوار ہے۔ جب تک کسی ڈاکٹر سے معاملہ نہ ہو جائے۔ اور اگر کامیاب ڈاکٹر کے سبب نسخے کسی دوا خانے کو حاصل ہو جائیں تو وہ چند روز میں ہزار ہا روپیہ کما سکتا ہے۔

انگریزی نسخوں میں بقول بعض دوا آنے کے خرچ پر ایک روپے کا۔ اور

بقول بعض چار آنے کے خرچ پر ایک روپیہ کا فائدہ ہوتا ہے یعنی فیصدی پچیس یا ساڑھے بارہ لاگت اور باقی سب منافع۔ اس سے اندازہ ہو سکتا ہے کہ اگر ایک دوا خانہ میں روزانہ چالیس پچاس نسخے آجایا کریں تو اسے کیسی محقول آمدنی ہو سکتی ہے۔

جو کمپنڈ راتنے قابل ہوں کہ بطور خود علاج کرتے ہوں۔ وہ کسی ڈاکٹر کی امداد کے بغیر بھی دوا خانہ کا کام چلا سکتے ہیں۔ لیکن کام کرنے والوں کا فرض ہے کہ وہ کبھی بددیانتی کے لئے آمادہ نہ ہوں۔ اور ہر قدم پر اس کا خیال رکھیں کہ ان کی غلطی یا بددیانتی سے پہلک کی جان کا اندیشہ ہے۔

کاشتکاری

اس زمانہ میں کہ بیکاری و بے روزگاری کی دردناک صدائیں ہر طرف سے آرہی ہیں اور لوگ ذرائع معیشت کے مسدود و محدود ہو جانے سے نالان و پریشان ہیں۔ اگر ہمارے وہ تعلیم یافتہ نوجوان جو دفتر میں کلرکی کے امیدوار ہیں شہری زندگی کی ولفریٹیوں کو خیر باد کہہ کر مواعضات اور خطبہات میں جا بسیں اور اس علم و واقفیت سے کام لیں جو انہوں نے شہروں میں حاصل کی ہے۔ ہمیشہ کاشتکاری کے ذریعہ سے معاش حاصل کرنے کی کوشش کریں تو وہ کلرکی اور اسی قسم کی معمولی ملازمتوں کے مقابلہ میں زیادہ نفع حاصل کریں گے اور زیادہ اہلیان و آزادی سے زندگی بسر کر سکیں گے۔ قریب قریب کل مواعضات میں اسی افتاد زمینیں موجود ہیں جنہیں درست کر کے ان سے کام لیا جاسکتا ہے اور جن سے ہمارے دیہاتی کاشتکار بوجہ جاہل و ناواقف ہونے کے پورا نفع نہیں اٹھا سکتے اگر اوسط درجہ کے تعلیم یافتہ

مسلمان زراعت کی جانب متوجہ ہو جائیں تو وہ نہ صرف اپنے لئے ایک عمدہ ذریعہ معاش مہیا کرینگے۔ بلکہ ملک اور قوم کو بھی فائدہ پہنچائیں گے۔

کاشتکاری کے لئے یہ ضروری نہیں کہ ایک تعلیم یافتہ آدمی بھی باجراو اور گیہوں کی کاشت کرے اگر مہارے پاس عقل خدا داد موجود ہے تو زمین کی صلاحیت دیکھ کر ان چیزوں کی کاشت کر د جو غلہ سے زیادہ مفید ثابت ہوں مثلاً مونگ پھلی خطمی۔ بجاڑی۔ بادیان۔ دھنیا۔ مرچ وغیرہ۔

اگر ان چیزوں کے لئے زمین مفید ثابت ہوئی تو بہت فائدہ حاصل کر سکتے ہو اناج کی کاشت بھی ایک تعلیم یافتہ ہوشمند آدمی کی نگرانی میں منفعہ بخش ثابت ہو سکتی ہے تم کو ایسے کاشتکار بکثرت مل جائیگے جو معاوضہ پر کام کریں یا مہارے شریک ہو جائیں۔ سرمایہ مہارا ہوگا اور محنت ان کی ہوگی بہر حال حالت پر اچھی طرح غور کر کے کام کیا جائے تو فائدہ یقینی ہے۔

پھولوں کی کاشت

جن لوگوں کو آسانی و وسائل حاصل ہوں اور ایسے مقامات میں ان کا قیام ہو جہاں زمین کا مناسب رقبہ انہیں کاشت کیلئے مل جائے تو پھولوں کی باقاعدہ کاشت بھی نہایت درخیز کام ہے۔ ہندوستان میں پھولوں کی کاشت کا کوئی باقاعدہ انتظام نہیں ہے اور اس لئے جو لوگ اس کام کو اختیار کریں وہ کافی فائدہ حاصل کر سکتے ہیں۔ چھیلی۔ بیٹے اور گلاب کی کاشت خاص طور پر درخیز ہے۔ اسی طرح دیگر پھول مثلاً سیوٹی۔ چاندنی وغیرہ کی کاشت بھی فائدہ پہنچا سکتی ہے۔ بیٹے اور چھیلی کے پھول خاص طور پر تیل کے لئے کھڑا دہیں۔ اس لئے یا تو خود تیل کے بسانے کا انتظام کیا جائے یا دیگر تاجران عطر و دھن کو توجہ دلائی جائے۔ جو لوگ مستقل طور پر دیہات میں قیام رکھتے

ہیں اور معاش کے دیگر وسائل بھی انہیں حاصل ہیں۔ ان کے لئے یہ کام بہت آسان ہے۔ اور وہ آہستہ آہستہ اسے پورا فروغ دے سکتے ہیں۔

خالص شہد کی تجارت

شہد ہندوستانیوں کی ضروریات زندگی میں داخل ہے اور ہندوستان کا کوئی حصہ ایسا نہیں جہاں شہد کی مانگ کافی نہ ہو مگر چونکہ ہندوستان میں شہد فروخت کرنے والے عموماً غیر تعلیم یافتہ اور عارضی نفع کو پائدار منافع پر ترجیح دینے کے عادی ہیں اس لئے بڑے بڑے شہروں میں خصوصاً خالص شہد روز بروز کم ہوتا جا رہا ہے بلکہ نایاب ہوتا جاتا ہے اور دو ایسے بھی خالص شہد کی ضرورت ہوتی ہے تو لوگ بازار سے خریدنا پسند نہیں کرتے بلکہ تکلیف اور زحمتیں اٹھا کر خود جنگل میں جاتے اور اپنے سامنے شہد نکلاتے ہیں۔ انگریز اور اعلیٰ پایہ کے انگریزی تعلیم یافتہ تو کبھی ایسا شہد استعمال ہی نہیں کرتے بلکہ ہمیشہ وہ شہد خریدتے ہیں جو سرسبز پہلوں میں بند ہو کر براہ راست ولایت سے آتا ہے یا ہندوستان کے ولایتی کارخانوں میں تیار کیا جاتا ہے۔

الغرض خالص شہد کی اس وقت ملک میں بہت زیادہ ضرورت اور مانگ ہے۔ اگر تعلیم یافتہ اور ویانت دار مسلمان تجارتی اغراض کے لئے بڑے بڑے شہروں میں خالص اور عمدہ شہد کے فراہم کرنے کا انتظام کریں تو وہ اس تجارت سے معقول فائدہ اٹھا سکتے ہیں۔

اطراف نیپال اور ڈیرہ دون وغیرہ میں شہد کی کھپوں کے چھتے بکثرت ہوتے ہیں اور وہاں محض شہد نکالنے کے لئے جنگلات کے ٹھیکہ دیئے جاتے ہیں اگرچہ اس ساٹھ روپیہ سالانہ کرسی جنگل کا ٹھیکہ دیا جائے اور خالص شہد کو صفائی اور تہیاری

کے ساتھ بوتلوں میں بھر کر ادبوتلوں پر خوشنما لیبل وغیرہ لگا کر اشتہارات اور ایجنٹوں کے ذریعہ سے عام سودا گروں اور انگریزی و دیسی دوا فروشوں کے ہاتھ فروخت کیا جائے تو چار پانسو روپیہ کے سرمایہ سے سو سو اسو روپیہ ہوا کا نفع حاصل ہو سکتا ہے۔

نیپال و ڈیرہ دون کے علاوہ ہندوستان میں بھی اور صد ہا مقامات ایسے ہیں جہاں خالص اور ارزاں شہد دستیاب ہو سکتا ہے۔ راجپوتانہ کی اکثر ریاستوں خاص کر اور میں شہد بکثرت ملتا ہے۔ اودھ میں لکھنؤ پرکھیری اور بہرائچ سے شہد کی کافی ترقہ ہوتی ہے۔ بنگال میں دارجلینگ اور سیلٹ وغیرہ کا شہد بہت اچھا ہوتا ہے۔
نشلہ اور دیگر پہاڑوں سے بھی شہد آتا ہے۔

کام کر نیوالوں کو چاہئے کہ اپنے مناسب حال کوئی جگہ تجویز کر کے شہد کی برآمد کا انتظام کریں۔ فروخت کے لئے دو صورتیں مناسب ہیں۔ پہلک فروخت کیلئے تو ملیں بھر کر اور سرمبہر کر کے خوشنما لیبل لگائے جائیں۔ تھوک فروخت کے لئے اس انتہام کی ضرورت نہیں۔ دہلی میں یونانی دوا خانوں اور پیسارپوں کے ہاتھ صد ہا من شہد چینی میں فروخت کیا جاسکتا ہے۔ لیکن تھوک بیچنے میں زیادہ فائدہ نہیں ہوتا۔ اور کم سرمایہ کے تاجروں کو تھوک فروشی کی جگہ خوردہ فروشی کی کوشش کرنی چاہئے۔

اگر باقاعدہ سرمبہر لیبل لگی ہوئی چھوٹی بڑی تو ملیں جن کی قیمت آٹھ آنے اور ایک روپیہ ہوا اشتہاری بورڈ کے ساتھ دوکانوں پر رکھ دی جائیں تو بڑے شہروں میں سو ڈیڑھ سو بوتلوں کا ماہانہ فروخت ہو جانا کچھ دشوار نہیں۔ اور اس طرح ایک شخص پچاس ساٹھ روپے ماہانہ کماسکتا ہے۔ اس طریقہ کاروبار کو وہ لوگ بھی انجام دے سکتے ہیں جو کسی دوسرے کاروبار یا ملازمت میں مصروف ہیں

آدابِ مجلس

از مولانا سید ظہور احمد صاحب ایڈیٹر تجلی دہلی

جو لوگ بات کرنا نہیں جانتے۔ جو لوگ موقع و محل کے لحاظ سے مخاطب کو تڑپا دینے پر قادر نہیں۔ جو لوگ دلکش طرزِ ادا سے ناواقف ہیں جن کو دل میں گھر کر لینے والے الفاظ نہیں ملتے جن میں یہ طاقت نہیں ہے کہ اپنی گفتگو میں جا دو کا اثر پیدا کریں اُن کی رہنمائی کے لئے یہ بے نظیر کتاب طیار کی گئی ہے۔ اُردو زبان میں آج تک کوئی کتاب اس موضوع پر نہیں لکھی گئی۔ اس کے مطالعہ سے آپ کو معلوم ہوگا کہ کس شخص سے کس قسم کی گفتگو کی جائے۔ بادشاہوں کے دربار میں کیونکر جائیں نوابوں اور امیروں کی محفلوں میں کس طرح شریک ہوں۔ شادی و عہد کے موقع پر کیا طرزِ کلام ہو۔ اگر بڑے بڑے جلسوں میں تفتیر کا اتفاق ہو تو آپ کس طریقہ سے اعلیٰ درجہ کے مقرر ثابت ہو سکتے ہیں۔ دعویٰ کے ساتھ کہا جاسکتا ہو کہ اس کتاب کو پڑھنے کے بعد آپ کے اندر گفتگو کی ایسی قوت پیدا ہو جائے گی کہ آپ کسی حاکم کسی دوست کسی محبوب سے جو کہیں گے وہ اُسے منظور ہوگا۔ اس کتاب کو پڑھ کر آپ اعلیٰ درجہ کے حاضر جواب۔ بذلہِ سخا اور لطیفہ گو ہو جائیں گے۔ اس کتاب میں گفتگو کے طریقے نہیں بتائے گئے ہیں بلکہ جا دو سکھا یا گیا ہے۔ مردوں۔ عورتوں بچوں سب کے لئے یکساں مفید ہو گا۔

قیمت فی جلد ایک روپیہ (عہد)

المشہد تھی

مینجربلی بک ٹریڈنگ

تحتلی

مسلمانوں کو ترقی کی عملی تدابیر بتانے والا ماہنامہ رسالہ

(مولانا سید ظہور احمد صاحب شاہجہاں پوری کی ایڈیٹری میں)

ہر مہینے حسبِ فیل مضامین شائع ہوتے ہیں

- | | |
|---|---------------------------------------|
| صفحہ ۱۵۱۹۱- تربیت اولاد کے متعلق خاص مضامین | صفحہ ۱۱- عبد و معبود |
| صفحہ ۱۷- ملازمت پیشہ کیونکر ترقی کر سکتے ہیں۔ | صفحہ ۱۲- تفسیر قرآن مجید |
| صفحہ ۱۸- تجارت میں کیونکر کامیابی حاصل کی جائے۔ | صفحہ ۱۳- حقائق و معارف |
| صفحہ ۱۹- آمدنی بڑھانے کے وسائل۔ | صفحہ ۱۴- مذہب، اخلاق اور تصوف کے |
| صفحہ ۲۰- ترقی کی صورتیں۔ | متعلق و نشین مضامین |
| صفحہ ۲۱- خیالات و مشاہدات | صفحہ ۱۵- سرور عالم کی معاشرت |
| صفحہ ۲۲- ناظرین کو مشورے | صفحہ ۱۶- اولیاء اللہ کی معاشرت |
| صفحہ ۲۳- دلچسپ ادبی مضامین نظم و نثر | صفحہ ۱۷- احبابِ اقربائے متعلق مضامین۔ |
| صفحہ ۲۴- موثر تجربہ خیز افسانہ۔ | صفحہ ۱۸- میاں بیوی کے متعلق مضامین |

بالکل ممکن ہر سال اس رسالہ کا کوئی مضمون آپ کی زندگی میں خوشگوار انقلاب پیدا کر دے
ہفت رنگ خوشنما ٹائٹل پر روضۃ النبیؐ کا فوٹو

قیمت سالانہ دو روپے (دع)

الہمشہد

مینجر رسالہ تحتلی - دہلی